Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

T E S I S

Alcances y Límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el Sector Empresarial de México, El Caso de la Industria automotriz 1994 - 1999.

Alumna: Tovar Anaya Gloria Tabatta Carolina.
Asesora: Mtra. Irma Portos Pérez.

AGRADECIMIENTOS

- A **Dios** por darme la vida e iluminarme en mi camino para ser mejor cada día.

- A mis padres **Jesús Antonio** y **Gloria** por su infinito amor, comprensión, apoyo y protección que siempre me han brindado.

- A mis hermanos **Jesús Antonio** y **Perla Marisol** que esta etapa de mi vida que acabo de concluir les sirva de guía para que alcancen sus metas.

- A mis abuelitas **Ma. Del Socorro** y **Aurelia,** y en recuerdo a la memoria de mis abuelitos **Ignacio** y **Felipe.**

- A ti **José Antonio** por ser tan especial en mi vida y que gracias a tu ayuda he logrado esta meta.

- A la **Mtra. Irma Portos Pérez** por su paciencia, colaboración y ayuda para la realización de esta tesis.

- A mis **Sinodales** gracias por su tiempo, paciencia y comentarios para la mejora de este trabajo.

- A todas aquellas personas que de manera directa o indirecta tuvieron que ver en la realización de esta tesis.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Explicar los beneficios y las desventajas que ha traído la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México) en las empresas de la industria automotriz en el período 1994 - 1999.

Objetivo Específico:

Explicar los beneficios adquiridos así como los posibles problemas que se han logrado en las empresas mexicanas del sector automotriz con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

HIPÓTESIS

Hipótesis:

Por medio de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se traerá beneficios al sector automotriz mexicano en su desarrollo productivo.

ÍNDICE

Alcances y Límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector empresarial. El Caso de la Industria Automotriz 1994-1999.

Índice.

Introducción

Capítulo I:
Marco Teórico e Histórico de Referencia

1. Acerca de las Teorías del Comercio Internacional ____________________1
2. Teoría de la Integración____ 8
3. Integración Económica Internacional surgimiento y desarrollo__________10
4. México y el Modelo de Crecimiento hacia adentro ____________________ 22
5. El Proceso de Apertura económica en México_______________________ 29
6. Los años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994-1999)___________________________________ 35

Capítulo II:
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las Empresas Mexicanas del Sector Automotriz.

1. Características de las Empresas Mexicanas antes y después de la Apertura Comercial.

a) Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa para la Economía Mexicana____50
b) El contexto general de la micro, pequeña y mediana previo a la apertura comercial____58
c) Problemática de la micro, pequeña y mediana empresa________________59
d) Principales estrategias de la micro, pequeña y mediana empresa ante el contexto actual_____________________________________61

e) El saldo de la apertura ____64
f) Retos de la micro, pequeña y mediana empresa de cara al
Tratado de Libre Comercio de América del Norte_____________________66

2. Las grandes empresas exportadoras transnacionales__________________67

Capítulo III:
El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y
el Sector Automotriz Mexicano

1. Evolución de Industria Automotriz en México 1970 –1999_______________74
2. La Industria Automotriz Terminal___________________________________81
3. La Industria de Autopartes____84
4. Situación Actual de la Industria Automotriz Mexicana___________________92

Conclusiones____99

Bibliografía____102

INTRODUCCIÓN

Alcances y Límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector empresarial. El Caso de la Industria Automotriz 1994-1999.

Introducción

La elección del tema de investigación, se deriva de que pocos temas han atraído tanto la atención de la opinión pública en el último tiempo como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). En Canadá como en los Estados Unidos y México, prácticamente la mayoría de la población ha oído hablar sobre él y gran parte lo aprueba y lo considera beneficioso para sus economías. Además es novedoso, porque por primera vez se integran dos economías industrializadas con un país en desarrollo.

En el presente trabajo se tiene como objetivo explicar las ventajas y desventajas que ha traído la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las empresas de la industria automotriz mexicana en los años de 1994 a 1999.

En el primer capítulo se analiza el marco teórico e histórico haciendo una breve reseña de las teorías del comercio internacional hasta llegar a la teoría de la integración y el proceso de integración económica que en este caso se aplica al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en lo histórico se elabora una explicación que abarca desde lo que fue el modelo de sustitución de importaciones que se aplicó en México de 1940 hasta 1982, que es a partir de este año cuando México comienza su proceso de apertura comercial con su ingreso al GATT, y para 1990 cuando comienzan las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que en 1991 incorpora a Canadá formándose así el área más grande de comercio de América.

Continuo con un análisis muy brevemente de los objetivos, disposiciones, capítulos del Tratado que lo integran; se analiza el comercio de México con Canadá y México con los Estados Unidos, terminando este capítulo con un aspecto importante que es la Inversión Extranjera Directa en nuestro país.

En el segundo capítulo se analiza la importancia de la micro, pequeña y medianas empresas para la economía mexicana, como se encuentran organizadas, en que estados de la Republica Mexicana se concentran, las características de estas antes de la apertura comercial, sus desventajas y ventajas ante el Tratado de Libre comercio así como las estrategias que ha brindado el Estado mexicano para apoyarlas ante el libre comercio, los retos que van a enfrentar las micro, pequeñas y medianas empresas en el Tratado, también se menciona a las grandes empresas trasnacionales que en el caso del Sector automotriz son las que predominan y en el caso de las autopartes aunque cuentan con capital mexicano necesitaron de una fusión o de una asociación con las empresas extranjeras todo esto con el fin de mejorar y enfrentarse a la competencia.

En el capítulo tres se analiza el comportamiento de la industria automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como las disposiciones que se dan para los países integrantes: México, Canadá y Estados Unidos; después menciona la evolución que ha tenido la Industria Automotriz en México de 1970 a 1993 antes de la firma del Tratado; Se termina el capítulo con los aspectos más relevantes de la Industria automotriz terminal y la industria de autopartes en México durante los años 1993-1999.

En México la reestructuración que se ha dado en el sector automotriz a mediados de la década de los ochenta ha propiciado la creación de plantas automotrices de gran avance tecnológico y generado una mano de obra calificada, capaz de asimilar, con una notable rapidez, las nuevas técnicas de producción.

La industria automotriz es el rubro más importante en el comercio bilateral entre los Estados Unidos y México, por el elevado número de empleos que genera y el apreciable aporte al producto interno bruto. También es el rubro en que la integración entre las tres economías aumenta con mayor rapidez. Dicha industria está pasando por importantes cambios de su estructura, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha sido uno de los medios para utilizar nuevas formas de gestión en múltiples sectores, aunque se observa que ha experimentado un crecimiento importante desde 1994 hasta a principios del 2001 pero ya para el segundo semestre del 2001 se da un crecimiento muy bajo debido en gran parte a la desaceleración de la economía de Estados Unidos por los acontecimientos ocurridos afectando de esa manera a las exportaciones de nuestro país y en particular de esta rama económica.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO
E
HISTÓRICO
DE REFERENCIA

1. Acerca de las Teorías del Comercio Internacional.

Las Teorías del comercio internacional han evolucionado de acuerdo con los nuevos factores que conforman la competitividad global. Estas teorías han surgido como respuesta a los cambios tecnológicos, a la reinserción de las economías nacionales al ámbito internacional, a la reestructuración de las ventajas competitivas, y a las nuevas formas de competencia internacional, representadas por las empresas transnacionales. Dentro de las teorías del Comercio Internacional según Ricardo Torres Gaytán, en su libro se encuentran:

La Teoría mercantilista es la primera corriente de pensamiento que comenzó a ocuparse del intercambio internacional y comprendió el periodo de los siglos XVI a XVIII. El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Los mercantilistas propusieron un sistema de mayor libertad económica entre las regiones de cada país que fortaleciera la unidad nacional en lo económico y político. Sus principales expositores fueron: Simón Clement quien expuso los principios básicos que determinan el establecimiento del tipo de cambio entre las monedas de dos países que se rigen por patrones metálicos, precisando los limites de sus fluctuaciones. [1]

William Petty observó que además de las importaciones y exportaciones de mercancías había renglones por servicios que también ocasionaban pagos entre países. North indicó que era contraproducente la prohibición de exportar metales porque la gente se abstenía de importarlos.[2]

[1] Torres Gaytán Ricardo, 1998,Teoría del Comercio Internacional, México, Ed. Siglo XXI, p. 31.
[2] Ibíd. , p. 57

Locke sostuvo que la tasa de interés era efecto y no causa de la cantidad de dinero que buscaba colocación, una baja tasa de interés ayudaba al comercio, al mismo tiempo que un mayor comercio aumentaba el volumen de dinero haciendo que descendiera aquella.[3]

Los últimos mercantilistas observaron que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo llevaba forzosamente al intercambio internacional. El mercantilismo no fue propiamente el estudio del desarrollo económico, sino la manifestación de múltiples medidas para influir sobre él y el Estado era un medio para fortalecer en lo económico a la nación con preferencia respecto al individuo[4].

La Teoría clásica surgió durante la primera mitad del siglo XIX. Los principales expositores de está teoría son: Adam Smith quien en su libro " La Riqueza de las Naciones" presenta la primera teoría de las ventajas del comercio internacional como capítulo integrante de la economía política, contribuye con la teoría Internacional de Trabajo al demostrar las ventajas de la especialización y la conveniencia del intercambio entre países. El libre cambio amplió la demanda para los productos, a la vez que la magnitud del mercado amplía los límites de la producción para expandir ésta había que abrir mercados que la impulsaran.[5]

David Ricardo con su teoría de los costos comparativos abrió amplias oportunidades para el estudio del comercio internacional, especiales impugnaciones recibió su teoría de la movilidad de los factores en la que apoyaba la existencia de dos principios diferentes que regían por un lado, el intercambio nacional y por otro el internacional.

---

[3] Ibdem
[4] Ibíd. , p. 58
[5] Ibíd. , p. 74

John Stuart Mill quien aporta la teoría de la Demanda Recíproca como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional y llevó a la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor.

De la Teoría clásica se deriva la idea de que los gobiernos no deben intervenir en la economía pues al hacerlo restringe las libertades de los empresarios para producir y comerciar, y entorpecen el mecanismo de las leyes naturales de la economía. Los clásicos fueron los defensores del capitalismo industrial y del libre comercio internacional [6].

La Teoría Marxista en lo que respecta al comercio internacional explica que a pesar de ser el libre comercio una estrategia capitalista, sí existen motivos para que la clase obrera apoye a ésta y no al proteccionismo y la razón es que de alguna manera el libre comercio permite un mayor desarrollo del propio capitalismo y con este desarrollo se favorece también el crecimiento de la clase obrera. Para Marx, un libre comercio era igual a una revolución social y sólo habiendo una revolución de este tipo la existencia del capitalismo se vería tambaleante. Sin embargo la no implantación de barreras arancelarias no significaba la abolición de la explotación obrera, sino por el contrario las diferencias entre explotadores y explotados seguían siendo las mismas.

[6] Ibíd. , p. 67, 74, 101.

Marx no estaba a favor del libre comercio en su totalidad pero tampoco del proteccionismo, ya que lo consideraba como "un medio artificial para fabricar fabricantes, para expropiar a los trabajadores independientes, para capitalizar los medios nacionales de producción y de subsistencia y para acortar a la fuerza la fuerza la transición del sistema medieval al sistema moderno de producción"[7]. Finalmente para Marx lo más importante que se obtendría del libre comercio sería una revolución capaza de liberar a las fuerzas productivas sociales del capitalismo, inducir a una liberación de la población y acabar con la esclavitud asalariada.[8]

La teoría del Intercambio Desigual los teóricos del intercambio desigual razonan, en general en términos de la teoría del valor ricardiana o marxista, y tratan de demostrar cómo son las condiciones sociales de producción del capitalismo. De entre los autores más significativos en está teoría están A. Emmanuel, S. Amin y O. Braun. [9]

En su obra "El intercambio Desigual" A. Emmanuel planteó un escenario de economía mundial en el que la libertad relativa de movimientos del capital supondría una tendencia a la formación de una tasa media de ganancia mundial, mientras que la inmovilidad relativa de la fuerza de trabajo supondría diferencias salariales muy grandes en el ámbito internacional y por lo tanto tasas de plusvalía también diferentes. Emmanuel demostraba, mediante los esquemas de formación de precios de producción internacionales basados en la teoría del valor marxista, que existiría siempre un transvase de valor desde el país en que se pagan salarios más bajos a aquel en que se pagan salarios más altos, aunque se haya producido el mismo valor en cada uno.

[7] Engels Federico, Protección y Libre Cambio,
[8] Ibíd.,
[9] Martínez Peinado Javier (coord.), 1995, Economía Mundial, España, Ed. McGraw-Hill, pp. 366.

Por lo tanto, a través del comercio internacional, actuando la ley del valor a escala mundial, se daría una explotación de país a país (de forma similar al esquema marxista de explotación de clase sobre clase, cuando una de ellas se apropia del valor producido por la otra).[10]

Samir Amin argumentó que más que la diferencia salarial había que considerar las brechas entre las productividades, y a través de varios modelos demostró que cuando la brecha de los salarios es mayor que la diferencia entre productividades es cuando hay un intercambio desigual.

Para O. Braun lo que ocurría en realidad es que el dominio de los monopolios comerciales imponía unos precios bajos a las exportaciones de los alrededores, por lo que la única manera de mantener dichas exportaciones era a través de salarios bajos. Así, en este esquema los salarios vuelven a ser variable dependiente explicada por la estructura del mercado mundial.

La Teoría neoclásica en materia de comercio internacional el neoclasicismo fue la corriente de pensamiento que predominó desde 1870 hasta el advenimiento del Keynesianismo a partir de 1936, tomo cuerpo con Jevons, Menger y Walras, se desarrolla y consolida con Bhon- Bawerk, Von Wieser y Pareto para llegar a su punto culminante al principio del presente siglo con Marshall, Wicksell, Clark y Pigou. El cambio que se da de la teoría clásica a la neoclásica se debió a que el productor independiente desaparecía paulatinamente y era sustituido por el empresario que empleaba trabajadores a cambio de un salario.[11]

---

[10] Ibdem

Los principales aspectos que caracterizan a los neoclásicos son numerosos, sólo mencionaré los más importantes: negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tierra para llegar a los costos de oportunidad y a una teoría del precio; enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución; empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor, con base en este aspecto se ha dicho que en teoría del comercio internacional, los neoclásicos ingleses, si bien pretendieron acercar el modelo clásico a la realidad, en cambio desviaron su análisis del campo de equilibrio general al parcial, en tanto en el continente europeo Walras y Pareto estaban empeñados por construir una teoría que proporcionara un instrumento analítico aplicable a todos los aspectos de la economía. Con la teoría del equilibrio económico general buscaban integrar la teoría del comercio internacional a dicho equilibrio incluyendo así dentro de ésta, tanto al comercio exterior como al interior.[12]

Está teoría ya no pretende la explicación global del capitalismo, sino la de aspectos parciales del mismo: teoría del consumidor, de la producción, del coste, etcétera, que culmina con las teorías del equilibrio parcial y general en los mercados. Su ámbito específico de referencia es lo que se denomina microeconomía, su paradigma esencial es la libre competencia y la neutralidad total del Estado.[13]

[11] Torres Gaytán, op.cit. pp.104, 125.
[12] Torres Gaytán, op.cit. p.125
[13] Martínez Peinado, op. cit. p. 8.

La Teoría Keynesiana apareció después de 1936 y su nombre se debe a su principal expositor J. M. Keynes, el cual concluye que la intervención del Estado era necesaria para salvar el régimen de producción capitalista con un mínimo de libertades individuales.[14] La obra principal de Keynes es la teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero, esta obra inaugura la denominada macroeconomía. Su ámbito de conocimiento de esta teoría es la economía en su conjunto y es la base de, la economía del bienestar, de la política económica y de la intervención del Estado en la economía. Junto con Keynes se encuentran Harrod y Kahn.[15]

El modelo neoliberal empezó a aplicarse desde la década de los ochenta. Es el retorno al viejo liberalismo clásico de la mano invisible, del libre mercado también llamada nueva macroeconomía clásica. En este modelo se supone que el funcionamiento eficiente de mercados competitivos se da al permitir a los empresarios tomar decisiones sobre inversión, producción, empleo, y esto fomentará el proceso ahorro-inversión; En consecuencia, se alcanzará un crecimiento económico que favorecerá a todos.[16]

El neoliberalismo implica la desincorporación de empresas estatales y el retorno de éstas al sector privado, de modo que el gobierno se limite a cumplir con su tarea de promotor de la economía de mercado.

[14]Torres Gaytán, op.cit. p.195.
[15] Martínez Peinado, op. cit. pp. 8 – 9.
[16] Villarreal Rene, 1993, Liberalismo Social y Reforma del Estado, México, Ed. FCE, p.18.

Para México en 1983 se da la entrada al modelo neoliberal debido al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y ya que los principios del neoliberalismo suponen una reducción importante de la actividad económica estatal, en el caso mexicano, ésta se tradujo en la privatización de empresas públicas, en la apertura de nuevos espacios al capital privado, la reducción del gasto publico y en la eliminación de controles sobre la producción y la venta de mercancías, pese a lo anterior el neoliberalismo adoptado en nuestro país, no se renunció por completo ni a las actividades productivas del Estado ni a su capacidad de dirección económica,

Todas estas son teorías antecesoras de la Teoría de la integración la cual va a ser analizada con detalle a continuación.

2. Teoría de la Integración.

Para Bela Balassa, la teoría de la integración económica se interesará en los efectos económicos de la integración en sus diversas formas y con los problemas generados por las divergencias en las políticas nacionales de orden monetario, fiscal y otras diversas.[17]

La teoría de la integración económica involucraría también ciertos elementos de teoría de la localización. La integración de países adyacentes equivale a la eliminación de las barreras artificiales que obstruyen el flujo permanente de la actividad económica a través de las fronteras nacionales.

[17] Balassa Bela, 1980, Teoría de la Integración Económica, México, Ed. UTHEA, p.3.

La teoría de la integración económica ha sido desarrollada básicamente por la escuela neoclásica, partiendo de los supuestos generales del comercio internacional. El *óptimo de Pareto y la Teoría del second best,* han respaldado una teoría que justifica la integración económica como la segunda mejor alternativa a la liberalización del comercio mundial. [18]

Las aportaciones de esta escuela son:

Las ventajas comparativas: es el punto de partida de su teorización, se estudian los costes y beneficios, en el ámbito estático, del establecimiento de una unión aduanera. Los puntos de mayor interés desarrollados por los neoclásicos son los que se refieren a la localización de los recursos y a la especialización internacional; *Economías de escala:* la integración supone una salida importante a las economías de dimensiones reducidas además, destaca el impacto que la integración tiene sobre los términos de intercambio.

Otros temas de los que se ocupa la teoría de la integración se refieren a la productividad de los factores de la producción, a las tasas de crecimiento de las economías y a la distribución de los costes y beneficios sobre los Estados y sobre el conjunto derivado de la integración.

[18] Vilaseca Requena Jordi, 1995, Economía Mundial; La Integración Económica, México, Ed. McGraw Hill, p.301.

3. Integración Económica Internacional.

El proceso de integración económica.

El propio desarrollo histórico de la humanidad es un continuo proceso de integración en todas sus manifestaciones; proceso que se ha visto acelerado en nuestra generación a impulsos de la tecnología.[19]

La actual fase de mundialización está generando en la estructura sistémica una doble dinámica: Por una parte, la disminución del papel del Estado-nación en el establecimiento de las reglas generales de comportamiento del sistema y, por otra, están emergiendo diversos procesos de integración entre países.

La integración es un proceso en el que dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más competente.[20]

Para lograr dicho propósito es necesario realizar una serie de acciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, con el fin de llegar con el mínimo coste social a un máximo de racionalidad económica, política y social en el ámbito que se pretende integrar. Esto requiere de un período más o menos largo con la finalidad de evitar cambios demasiado repentinos.

[19] Tamames Ramón, 1993, Estructura Económica Internacional, Madrid, Ed. Alianza, p.170.

Para lograr una verdadera integración económica es necesaria una base de política supranacional (son políticas que abarcan más de una nación, en el caso de la integración económica son políticas comunes que rigen a los países que se están integrando) y a su vez, el progreso en la integración económica impone una coordinación política cada vez más unida que al fin llegue a una unión política.

La economía internacional se caracteriza por tener los países que la integran instrumentos o mecanismos que les permitan tratamientos diferenciales; por ejemplo: Los países disponen de varios aranceles y otras medidas no arancelarias:[21]

a) El comercio internacional permite intercambiar bienes pero no el desplazamiento de los factores productivos (trabajo y capital) de un país a otro;
b) Los países pueden adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc; Es decir, políticas microeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales;
c) Los Estados adoptan regímenes cambiarios que les solucionan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades;
d) Los países pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos.

Todo esto establece diferencias respecto a lo que sería una economía mundial integrada. Por lo tanto, la integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales.[22]

---

[20] Ibíd. ,
[21] Tugores Ques Juan, 1993, Economía Internacional e Integración Económica, Madrid, Ed. McGraw-Hill, p.123.
[22] Ibdem

De acuerdo a varios autores que se consultaron: Tugores Ques Juan, Tamames Ramón, Chacholiades Miltiades, Balassa Bela y Requeijo Jaime existen por lo tanto diversas modalidades de integración económica:

Para Juan Tugores Ques:

1) Acuerdo o Área de Libre Comercio: es cuando dos o más países elimina entre sí las trabas al comercio de mercancías, los países liberalizan su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo lo demás, especialmente en las políticas comerciales frente a terceros países.

2) Unión Aduanera: es cuando se añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común, de modo que (al menos en el terreno arancelario) la Unión Aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo.

3) Mercado Común: cuando una unión aduanera asume también la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital) se convierte en un mercado común.

4) Unión Económica y Monetaria: se da cuando se adoptan criterios unificadores en las políticas micro y macroeconómicas, así como la adopción de una moneda única.[23]

[23] Ibíd., p.124

Para Ramón Tamames:

1) Preferencias aduaneras: es una forma de integración, basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se concedan entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la cláusula de la nación más favorecida.

2) Zonas de libre comercio: es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio

3) Unión aduanera: supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión, pero significa además la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países, que también se denomina Tarifa Común o TEC, es lo que diferencia a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio, donde frente al exterior subsisten los distintos aranceles nacionales de los Estados miembros.

4) Unión Económica: cuando la unión aduanera se consolida efectivamente desemboca necesariamente en la unión económica.[24]

[24] Tamames Ramón, op.cit, p.172-177

Para Miltiades Chacholiades:

1) Club de Comercio Preferencial: es cuando dos o más países reducen sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí, es decir cuando intercambian pequeñas preferencias arancelarias. Los países miembros mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo.

2) Asociación ó Área de Libre Comercio: es cuando dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación(y todas las restricciones cuantitativas) a su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital), pero mantienen sus aranceles originales frente al resto del mundo.

3) Unión Aduanera: es cuando dos o más países eliminan todos los gravámenes de importación a todos los bienes (excepto los servicios de capital) de su comercio mutuo, y adicionalmente, adoptan un esquema de arancel externo simún a todas las importaciones de bienes (excepto los servicios de capital) provenientes del resto del mundo, una unión aduanera también es un área de libre comercio porque el comercio entre los países integrantes es libre, sin embargo un área de libre comercio no necesariamente tiene un arancel externo común.

4) Mercado Común: dos o más países forman un mercado simún cuando crean una unión aduanera y adicionalmente permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos. Así los países del mercado común eliminan todas las restricciones comerciales sobre su comercio mutuo y también establecen un arancel externo común, como una unión aduanera.

Un mercado común también es una unión aduanera un área de libre comercio, sin embargo una unión aduanera no es necesariamente un mercado común, por que éste último permite el libre movimiento de todos los factores de producción (trabajo y capital) entre los países miembros.

5) Unión Económica: es cuando dos o más países crean un mercado común y adicionalmente, proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socioeconómicas. Una unión económica es la forma completa de integración económica.[25]

Para Bela Balassa:

1) Área o Zona de Libre Comercio: consiste en la abolición progresiva de tarifas y restricciones cuantitativas entre los países participantes, pero manteniendo cada país sus tarifas frente a terceros.

2) Unión Aduanera: implica además de la abolición de restricciones entre sí, la adopción de una tarifa externa común.

3) Mercado común: en donde a la supresión de barreras arancelarias entre los participantes y la adopción de la tarifa externa común, se suma la eliminación de los obstáculos artificiales al movimiento de los factores de la producción.

4) Unión Económica: en donde a los elementos anteriores se une un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, a fin de eliminar los problemas resultantes de la heterogeneidad de dichas políticas.

---

[25] Chacholiades Miltiades, 1992, Economía Internacional, Madrid, Ed. McGraw-Hill, p.257-259.

5) Integración económica total, en la cual se da una unificación de políticas monetarias y sociales, establecimiento de una autoridad supranacional, homogeneización de políticas de cada uno de los países.[26]

Para Jaime Requeijo:

1) Acuerdo Preferencial: es una forma de integración basada en el hecho de que un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras, no extensibles a terceros.

2) Zona de Librecambio (Libre comercio): es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su propio régimen de comercio.

3) Unión Aduanera, en la que se daría una supresión de las barreras arancelarias y comerciales entre los Estados miembros.

4) Mercado Común, en el que se daría la libre movilidad de los factores productivos.

5) Mercado Único, en el que se darían la eliminación de fronteras físicas (se refiere a aduanas), fiscales(armonizar ciertos impuestos) y técnicas (relación a calidad).

6) Unión Económica, se darían políticas macroeconómicas coordinadas, incluye reglas obligatorias en materia presupuestal.

[26] Balassa Bela, op.cit. p.2

7) Unión Monetaria, en la cual se da una creación de una moneda única que sustituya a las demás.

8) Unión Económica Plena, se daría una integración total de las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina en consecuencia la unión política.

Razones para Integrarse.

Las razones para la integración son de tipo económico y político.

❖ Las económicas se asocian a las ganancias asociadas al libre juego del mercado, e incluyen tanto ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países implicados y la búsqueda de la maximización conjunta de bienestar al adoptar medidas micro o macroeconómicas, ampliación de mercados, incremento de la competencia en el conjunto integrado, atenuar problemas de balanza de pagos de cada uno de los países integrantes, desarrollar actividades económicas que en forma individual no eran posibles y contrarrestar el peso de otros bloques económicos.

❖ Las políticas se refieren esencialmente a la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse notar en el ámbito internacional, unión de los intereses económicos con los políticos y un incremento del peso político de la zona en su conjunto.

Ventajas de la Integración económica:

Las ventajas son según Tamames Ramón en su libro Estructura Económica Internacional:

- Mejor aprovechamiento de las economías de escala. Las economías de escala son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Para que se den las economías de escala son necesarias grandes empresas que únicamente pueden surgir con mercados muy amplios o como consecuencia de la concentración de empresas preexistentes dentro de un área en proceso de integración.[27]

- Mayor competencia. En un mercado nacional estrecho, determinadas producciones, para ser rentables, han de ser realizadas por una sola firma; por el contrario, en un amplio mercado común pueden ser varias las empresas que trabajen con una capacidad próxima a la óptima compitiendo entre sí, y con una serie de favorables efectos para el consumidor: precios más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etcétera.

- Reducción de los problemas de balanza de pagos ya que los problemas de balanza de pagos comienzan a considerarse cuando conducen a la contracción de las reservas de divisas convertibles, y fundamentalmente de dólares. Por esto todo lo que dé un mejor aprovechamiento de esas divisas puede ser de utilidad en el esfuerzo por mantener un nivel de reservas adecuado y, sobre todo para agilizar el comercio, lo cual constituye un pre-requisito para acelerar la integración.

---

[27] Tamames Ramón, op. cit., p.179

- Desarrollo de proyectos muy grandes ya que la integración económica ofrece posibilidades de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, indispensables a escala nacional. Las nuevas industrias, grandes obras hidroeléctricas, etcétera. Son todas ellas empresas que normalmente los países más pequeños no pueden desarrollar por sí mismos de forma individual, pero en las que sí pueden participar efectivamente, en mayor o menor medida, si se agrupan regionalmente.

- Aumento del poder de negociación se da cuando un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales, cuando son mayores el PNB, el volumen de comercio y la capacidad de financiación.

- Establecimiento de políticas económicas más congruentes (con el bloque en su conjunto).

- Obligación de realizar transformaciones estructurales ya que la integración se hace fundamentalmente para posibilitar una industrialización competitiva, en un área en dirección de una integración tiende a imponerse el patrón más evolucionado de los vigentes en cada materia: el sistema fiscal más perfeccionado, educacional más completo, etcétera. Estos se unen para avanzar, no para retroceder.

- Incremento del crecimiento económico y del nivel de empleo.

Desventajas de la Integración Económica:

- Ajustes costosos y obligados a políticas económicas comunes.

- Desigualdad y aumento de los desequilibrios sobre sectores, países y grupos.

- Pérdida de la soberanía.

- Tentación de adopción de estrategias más agresivas o proteccionistas en las negociaciones en el ámbito mundial.

Los procesos de integración económica entre países se remontan hacia los años cuarenta con el único propósito de contar con un auge económico y un ejemplo lo representa la Unión Europea la cual inicia su proceso de integración en 1948 con la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica, la Unión Europea tuvo un fuerte impulso integracionista en la fase de auge de la década de los sesenta, un freno relativo durante la crisis de los setenta hasta mediados de los ochenta y ya a finales de está década, y coincidiendo con un repunte expansionista, se produce un nuevo impulso que tiene como desenlace la sustitución del Tratado de Roma por el Tratado de Maastrich, lo que ha significado profundizar el proyecto europeo de integración.[28]

Otro ejemplo es con América Latina ya que la idea de integrarse nace a partir de los procesos de independencia, cuando surge la concepción bolivariana de la unidad latinoamericana los planteamientos eran exclusivamente políticos pero es hasta finales de la Segunda Guerra Mundial cuando aparece por vez primera la necesidad de la integración desde el punto de vista económico.

América Latina, a lo largo del siglo XX, ha seguido un modelo de desarrollo basado en sustituir las importaciones industriales por producciones nacionales propias a partir de las rentas generadas por las exportaciones de productos primarios. Hasta la década de los cincuenta se aplica este modelo de industrialización por sustitución de importaciones, beneficiándose de la fase expansiva de la economía mundial.

[28] Ibíd. , p.188

Sin embardo este modelo industrializador mostró su debilidad a mediados de los cincuenta, originada entre otras razones, por la estrechez de los mercados internos de cada país, lo que obligó a replantear este modelo.

Y es en los años cincuenta cuando la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) plantea por primera vez la necesidad de la cooperación económica entre los países latinoamericanos, precisamente para poder profundizar la industrialización y el desarrollo de los países.

En 1957, en Buenos Aires se celebra la Conferencia Económica Interamericana donde, por primera vez, se plantea la necesidad de establecer un mercado común latinoamericano. Para ello se solicita a la CEPAL y a la Organización de Estados Americanos (OEA) un informe que deberá fijar las bases para iniciar el futuro proceso de integración. En 1959, la CEPAL presenta los principios fundamentales por los que se deberá seguir este proceso.

En este sentido la CEPAL propuso iniciar la integración subcontinental a nivel exclusivamente comercial, sugiriendo la creación de una Unión Aduanera, la idea era de que el proceso de integración latinoamericano debía ser un instrumento para el desarrollo de los países mediante la inclusión de todos ellos y empezar por los niveles comercialistas.[29]

[29] Martínez Peinado, op. cit., p. 441.

Actualmente México está ubicado en una zona de libre comercio que entró en vigor el 1 de enero de 1994 al suscribirse un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Es por primera vez en la historia de la integración que se da un proceso para unir dos países desarrollados con otro en vías de desarrollo y es el resultado hacia la hegemonía en la creación de un único mercado mundial, que en la actualidad está cristalizando en la emergencia de tres bloques económicos mundiales que se encuentran en competencia entre sí y en una aspiración a consolidar espacios económicos.

4. México y el Modelo de Crecimiento hacia adentro.

En México teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre los años de 1940 – 1982, un programa Sustitutivo de Importaciones (SI) que tendía a producir en el país lo que anteriormente se adquiría del exterior. Está idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarenta, aprovechando la segunda guerra mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez una seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo.

Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países (Argentina, Brasil) llevar a cabo proyectos manufactureros y en está forma, sin competencia importante por parte de los países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones.

Puede decirse, que en esa época se inicia el crecimiento y desarrollo de los grupos monopólicos y de poder del sector privado estrechamente vinculados al gobierno y al capital monopolista extranjero.[30]

Durante el período de Sustitución de Importaciones, se observaron tres fases:

a) La primera que abarca de 1948 – 1956 que fue la sustitución de bienes de consumo.
b) La segunda de 1957-1970 fue la sustitución de bienes intermedios.
c) La tercera de 1971-1976 es la sustitución de bienes de capital.

Estas fases tuvieron como objetivo fundamental ir sustituyendo gradualmente las importaciones de los bienes que se consumían en nuestro país.[31]

El ambiente creado por la política de sustitución de importaciones definió modos de maximizar la rentabilidad que hicieron de la dependencia del Estado una conducta racional y beneficiosa para la empresa. La penetrante presencia del Estado en las actividades diarias de cada empresa no sólo generó hábitos de dependencia sino que promovió la corrupción en ambos lados del laberinto burocrático y desestímulo la verdadera iniciativa empresarial.[32]

---

[30] Ortiz Wadgymar Arturo, 1999,Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México, México, Ed. Nuestro Tiempo, 7 edición, pp.141-142.
[31] Ramírez de la O. Rogelio, Industrialización y Sustitución de Importaciones en México, en Revista de Comercio Exterior, Vol.30, núm.1 México, enero 1980, p.31.
[32] Pérez Carlota, La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de Importaciones, en Revista de Comercio Exterior, Vol.46, núm.5, México, mayo 1996, p.352.

Las causas generales por las que el proceso de sustitución de importaciones se agotó son: la débil absorción de la fuerza de trabajo disponible; fuga de capitales, la excesiva diversificación de la industria manufacturera; concentración del ingreso y la creciente intervención de empresas transnacionales en los sectores manufactureros.

No fueron las únicas causas puesto que la crisis económica internacional produjo un efecto negativo; las políticas desfavorables de los países industrializados para aquellos en proceso de industrialización y las presiones inflacionarias, que han afectado especialmente a países latinoamericanos.[33]

La política de sustitución de importaciones en nuestro país fue incapaz de proveer a la economía de la diversidad de productos internacionalmente competitivos que requería, ya que la sustitución de bienes de capital e insumos, como tal, nunca llegó a concretarse, quedando así la economía a expensas de elevados montos de importaciones por lo cual las restricciones impuestas por el sector externo mexicano siguieron estando presentes bajo esta estrategia.

Tres décadas de industrialización sustitutiva dejaron en México al igual que en los otros países más grandes de América Latina, una planta productiva impresionante en cuanto a su magnitud, pero muy desigual y con fallas estructurales profundas.[34]

---

[33] Ramírez de la O. Rogelio, op. cit., p.31.
[34] Rivera Ríos Miguel Ángel, 1999,Reconversión Industrial y Aprendizaje Tecnológico, México, Ed. UNAM, p.28

La etapa de crecimiento hacia adentro en México (1938 –1988):

La etapa de crecimiento hacia adentro presenta en México 3 momentos: la fase inicial (1938 –1954); la fase de desarrollo estabilizador (1955 –1970); Y la fase de agotamiento y crisis (1970 –1988).[35]

Fase inicial:

El periodo de despegue, que abarca desde los últimos años del sexenio cardenista hasta el logro del milagro mexicano y el inicio del desarrollo estabilizador, coincide en el orden mundial con los años de la 2da Guerra Mundial y la Guerra de Corea, fenómenos políticos-militares que no sólo condujeron a un incremento en la demanda mundial de recursos naturales de México, sino que al reorientar la actividad productiva de las potencias industriales hacia la producción bélica, generó la necesidad, y también la posibilidad de expandir la industria manufacturera mexicana para abastecer el mercado doméstico.

Durante este lapso, el Estado mexicano impulsó a la industria mediante el proteccionismo económico, con estímulos fiscales que incluyeron no sólo la elevación de tasas arancelarias para los productos extranjeros, sino la reducción de impuestos para la iniciativa privada; además, de créditos y obras de infraestructura, todo ello a costa de un fuerte gasto gubernamental que a su vez llevó a un gradual aumento de la inflación.

A partir de este periodo, la participación activa del Estado no sólo implicó el establecimiento de políticas macroeconómicas favorables al sector privado, sino también la creación de empresas paraestatales, encaminadas originalmente a manejar las áreas consideradas como claves para la producción, tales como los energéticos y la infraestructura de transportes.

En el aspecto laboral se tendió a favorecer el crecimiento industrial, mediante una política de "apaciguamiento" establecida en 1941, cuyo propósito era evitar el estallido de huelgas que pusieran en riesgo la actividad productiva, y en el mismo sentido se orientó durante esos años la política salarial.

En la década de los cincuenta empezó a darse un aumento de la inversión extranjera directa, representando el seis por ciento de la inversión total, la cual no representaba un porcentaje significativo frente a la inversión nacional, también fue beneficiada con medidas proteccionistas.

Fase de Desarrollo Estabilizador:

Esta fase comprende los períodos presidenciales de Adolfo López Mateos (1958 –1964) y Gustavo Díaz Ordaz (1964 – 1970), durante los cuales se pretendió mantener en equilibrio tanto la política como la economía, y el orden social, con el fin de mantener del modelo de crecimiento.

---

[35] Dussel Enrique, De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México, en

La etapa coincide en lo externo con la llamada coexistencia pacífica dentro de la guerra fría y, de importancia más directa para México, con la revolución cubana ya que México fue el único país latinoamericano que no rompiera relaciones con Cuba, lo cual desagradó al gobierno de Estados Unidos, pero no llegó a alterar las relaciones de México con este país cuya cooperación económica era necesaria para impulsar el desarrollo.

Los signos favorables en el comportamiento de la economía y la rápida industrialización del país, con la política de sustitución de importaciones implicaron al mismo tiempo, la existencia de un mercado interno cautivo que propició la fabricación de productos cuya calidad no cumplía con las normas internacionales y con los precios por encima de los niveles vigentes en el mercado mundial.

Esta es la etapa avanzada de la sustitución, cuando ya se habían restablecido los flujos de capital hacia los países en desarrollo y estos se acompañaron por una importante transferencia internacional de tecnología, comenzó a elevarse la densidad de capital en la industria domestica, lo cual al lado de las importaciones de maquinaria y equipo y los convenios de licencia, permitió una importante modernización industrial. [36]

Desgraciadamente, el entorno macroeconómico y el sistema institucional no favorecían el aprovechamiento de la nueva tecnología, ya que la protección a la industria volvió a elevarse teniendo repercusiones adversas. El alejamiento del mercado mundial provocado por el aumento del grado de protección a la industria, determinó que los incentivos para adaptar la tecnología obtenida del exterior a las condiciones domesticas quedaran neutralizadas.

Investigación Económica, núm.200, Abril- junio de 1992, pp.142.

Se impusieron entre las empresas un modelo de conducta tecnológicamente pasivo, que implicaba que las empresas de la región hacían a menudo copias al carbón de las plantas optimizadas del proveedor de licencia, pero con baja productividad. Compraban el equipo y el producto, junto con la asistencia técnica para aprender a operar de modo rutinario. Se dependía del proveedor de la tecnología para que ayudara en las contingencias y en cualquier cambio que resultara necesario y se contaba con la protección arancelaria del gobierno y con restricciones a las importaciones que garantizaban el mercado, pese a la mala calidad y los mayores precios[37]

Fase de Agotamiento y Crisis.

Esta fase (1970 –1988) comienza con el gobierno de Luis Echeverría (1970 –1976), cuando se hicieron evidentes las contradicciones del modelo económico y también las de carácter socio-político paralelas al mismo, de ahí en adelante ya no sería posible recuperar el crecimiento con base en la sustitución de importaciones, pues salvo el corto auge petrolero en la primera mitad del sexenio de José López Portillo, la economía mexicana incurrió en evidente descenso.

En la década de los setenta, la economía de los países industrializados estaba cambiando de rumbo, al decaer la teoría Keynesiana para dar paso a la perspectiva monetarista de tendencia neoliberal.

[36] Rivera Ríos, op.cit. p.29

El período cierra en 1988 al terminar el gobierno de Miguel de la Madrid, aunque ya desde 1985, con el ingreso de México al GATT, se había iniciado el abandono de la estrategia sustitutiva de importaciones para orientarse progresivamente, con el comienzo de la desincorporación de empresas paraestatales, en busca de la recuperación económica, hacia el modelo neoliberal.

5. El Proceso de Apertura Comercial en México.

La apertura económica se inició durante el Gobierno de Miguel de la Madrid, el cual se fijó como objetivo en materia de comercio exterior, hacer más competitiva la producción no petrolera.

Otro paso más hacia la liberalización se produjo en 1986 con la entrada de México al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) en calidad de parte contratante. En ese año se promulga en México la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley en materia de Prácticas Desleales en Comercio Internacional.

Con su ingreso al GATT, México suscribió cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda de Tokio: antidumping, valoración en aduanas, licencia de importación y obstáculos técnicos al comercio.[38]

Desde entonces, México estuvo participando activamente en la Ronda de Uruguay, considerando que su conclusión exitosa sería crucial para impulsar el comercio de bienes y servicios, facilitar los flujos de capital y revertir las tendencias proteccionistas.

---

[37] Pérez Carlota, op.cit. p.352

[38] Blanco Herminio, 1994,Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo, México, Ed. FCE, pp.89-90.

El cambio más profundo en la apertura al exterior del comercio mexicano fue el Acuerdo Marco entre Estados Unidos y México a finales de 1987. Este acuerdo no constituye un acercamiento hacia el libre comercio, se trato en realidad de un acuerdo para negociar sobre temas que afectaban a ambos países. De hecho el Acuerdo Marco condujo a tres pactos sobre el comercio de: textiles, acero, cerveza, vinos y licores.

Esto fue lo que abrió el camino a la firma del TLCAN, el cual va a ser explicado a continuación.

Un paso más en la apertura económica de México fue la firma del Tratado de Libre Comercio que englobó a Estados Unidos y Canadá.

El 11 de junio de 1990, los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush emitieron un comunicado conjunto en el que expresaron:

"Los presidentes comparten el compromiso de forjar una relación económica vigorosa, para mantener un crecimiento sostenido, abrir mercados y para que el comercio y la inversión entre ambas naciones se expandan aún más. Los dos presidentes han determinado que un Acuerdo de Libre Comercio es la mejor vía para lograr estos objetivos y acordaron, por lo tanto a proceder con este propósito".[39]

Unos meses después, el 5 de febrero de 1991, Canadá se incorpora al proceso. Así se generaron en los tres países involucrados, acciones legales y administrativas para preparar las negociaciones en sí.

[39] Periódico Excélsior, 11 de junio de 1990.

Suscribir un TLC con estos países se debió a que el Tratado asegurara, por una parte, la eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones mexicanas y sentara las bases para incorporar a nuestra planta productiva tecnologías de punta y mayores recursos de capital, liberando así el ahorro interno para crear más empleos.[40]

Las causas por las que México necesitó de un TLC con Estados Unidos y Canadá. fueron:

- El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que se inicio al final de la Segunda Guerra Mundial y que en un principio contribuyó al desarrollo industrial de México pero que en los años setenta provoca un agotamiento de los recursos económicos de México.[41]

- El paso de un México exportador de petróleo a exportador de manufacturas. En 1980 el 70% de las exportaciones de México eran generadas por el petróleo. Esta situación cambia radicalmente primero por la bajada del precio del petróleo y segundo por el incremento de las exportaciones manufactureras.

- La dependencia comercial respecto a Estados Unidos.

- La inversión Extranjera. El modelo económico de Carlos Salinas de Gortari, consideró como parte fundamental la inversión nacional e internacional para impulsar el desarrollo económico y la actualización de las empresas que requería de enormes volúmenes de nueva inversión, cuyos flujos serían propiciados por el Tratado de Libre Comercio.

[40] Pampillón Olmedo Rafael, 1993, Análisis Económico de Países, México, Ed. Mc Graw- Hill, p.39.

Ante la negociación del Tratado, el empresariado mexicano tuvo que trabajar unido para analizar las fuerzas y debilidades de cada una de las ramas productivas, así como plantear sus requerimientos y necesidades para poder competir en las mejores circunstancias con los empresarios norteamericanos y canadienses.

El TLC sirvió para corregir dificultades y establecer puentes de comunicación entre pequeños, medianos y grandes empresarios. De hecho, al momento en que se llevaban a cabo las negociaciones la mayoría de las empresas mexicanas se dedicaron a emprender proyectos de modernización en su maquinaria y equipo, realizaron conversiones y alianzas con sus socios nacionales y extranjeros.[42]

La negociación del TLC constituyó un acelerador importante para la renovación y la modernización del sector industrial.

La apertura económica y comercial iniciada en 1985 propició cambios, sobre todo con la entrada de México al GATT en 1986, ya que los empresarios se vieron obligados a producir bien y barato para poder sobrevivir y los consumidores se encontraron con que podían escoger entre varios productos lo que obligó a los empresarios a invertir en nueva maquinaria.

Si la apertura cambió la manera de producir, la negociación del Tratado se convirtió en el principio de un reconocimiento de la existencia de intereses comunes entre el Gobierno y los empresarios: Coincidiendo en que o se aliaban o el país fracasaría, el resultado ha sido una estrecha colaboración entre los dos sectores.

---

[41] Ibíd. ,pp. 39-41.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, conocido en español como TLCAN o TLC y en inglés NAFTA, se firmó el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994,constituye una respuesta estratégica a la globalización de la producción, a los desafíos del Mercado Único Europeo, a la formación de áreas de Libre Comercio en la Cuenca del Pacífico, entre otros.

Se entiende por Tratado de Libre Comercio (TLC), a la firma de un contrato mediante el cual los países involucrados se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios, para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para anular las controversias de orden mercantil; esto con el propósito de que los socios comerciales aumenten su comercio entre sí, fomentando un mayor grado de especialización en cada economía y a la vez provocar un mayor bienestar para el conjunto de naciones[43].

Para Salvador Mercado, en su libro Estrategias Empresariales frente al TLCAN, el Tratado pretende:

- Promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá.[44]

- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones mexicanas mediante la disminución total pero paulatina, de los aranceles, barreras arancelarias y de medidas unilaterales y discrecionales.

- Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad.

---

[42] Puga Cristina, 1993, México: empresarios y poder, México, Ed. Miguel Ángel Porrua, pp.21-25.
[43] Mercado Salvador, 1997, Estrategias Empresariales frente al TLCAN, México, Ed. PAC, p.21.
[44] Ibdem

- Contribuir a crear empleos más productivos que eleven el bienestar de la población nacional.

El Tratado contribuirá a que los tres países enfrenten los retos derivados del proceso de globalización económica, que esta teniendo lugar en todo el mundo. Y representa a largo plazo, para los tres países, mejores posibilidades de aumentar la cooperación interempresesarial, ya que el libre comercio se ha constituido en uno de los parámetros más importantes para evaluar la efectividad de los distintos gobiernos en el aspecto económico.

6. Los Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994-1999).

El Tratado comprende el área de libre comercio más grande del mundo, con una población actual de aproximadamente 404.2 millones de personas y que produce más de 800 millones de dólares anuales en bienes y servicios.

El TLCAN se compone de un Preámbulo, el cual expone los principios y aspiraciones que constituyen el fundamento del Tratado.

Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio.[45]

[45] http://www.secofi.gob.mx

También ratifican su convicción de que el TLCAN permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente.[46]

En el preámbulo, se reitera el compromiso de los tres países que integran el TLC, de promover el desarrollo sostenible, proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, así como de mejorar las condiciones de trabajo en dichos países.

Objetivos y Otras Disposiciones iniciales del TLCAN.

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.[47]

Resumiendo, los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; Promover condiciones para una competencia justa; Incrementar las oportunidades de inversión; Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual; Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias; Así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

---

[46] Ibdem
[47] Ibdem

El TLC no sólo prevé la eliminación de barreras al comercio, como aranceles y cuotas, sino también comprende otros aspectos, entre los que se cuentan los servicios y la protección de la propiedad intelectual. A su vez, supone la necesidad de introducir ajustes legislativos e institucionales para su profundización y tiene importantes consecuencias en lo político y cultural, que ya se dejan ver.

Aborda temas menos tradicionales, como el medio ambiente y las normas laborales, cuestiones de derechos humanos e incluye una cláusula de adhesión para otros países.

Partes, Capítulos y Anexos que forman el TLC:

EL TLC se compone de ocho partes, subdivididas en 22 capítulos, los cuales son:

Primera parte: Aspectos Generales

Capítulo I: Objetivos
Capítulo II: Definiciones generales.

Segunda parte: Comercio de bienes.

Capítulo III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado
Capítulo IV: Reglas de origen.
Capítulo V: Procedimientos aduanales.
Capítulo VI: Energía y petroquímica básica.
Capítulo VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo VIII: Medidas de emergencia.

Tercera parte: Barreras técnicas al comercio.

Capítulo IX: Medidas relativas a la normalización.

Cuarta parte: Compras del sector público.

Capítulo X: Compras del sector público.

Quinta parte: Inversión, servicios y materias afines.

Capítulo XI: Inversión.
Capítulo XII: Comercio Fronterizo de servicios.
Capítulo XIII: Telecomunicaciones.
Capítulo XIV: Servicios financieros.
Capítulo XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
Capítulo XVI: Entrada temporal de persona de negocios.

Sexta parte: Propiedad Intelectual.

Capítulo XVII: Propiedad Intelectual.

Séptima parte: Disposiciones administrativas e institucionales.

Capítulo XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes.
Capítulo XIX: Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias.
Capítulo XX: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

Octava parte: Otras disposiciones.

Capítulo XXI: Excepciones.
Capítulo XXII: Disposiciones finales.

El TLC se complementa con ocho Anexos y un Apartado de nuevas fracciones arancelarias, además de los acuerdos de cooperación ambiental y laboral. Dentro de los anexos el de la Industria Automotriz se encuentra en el Anexo 300A siendo las ramas industriales que tuvieron un trato especial en el TLCAN la Automotriz (las de ensamble de vehículos y autopartes) y la textil (productoras de hilos, fibras, telas y confección de prendas de vestir).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá.

Actualmente, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente el 44% del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.[48]

[48] Revista ANIERM, mayo 1999, año 17, Vol. . XXXI, N.20, pp.4.

Desde enero de 1994, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido del 12%, por arriba del crecimiento mundial de bienes que fue de 9%. En solo cinco años, el comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 76% (cerca de 177 mmd) para alcanzar medio billón de dólares en 1998. (ver cuadros1 y 2)

Comercio trilateral:

(miles de millones de dólares)

(cuadro 1)

Países	1993	1994	1995	1996	1998
Comercio trilateral	288.5	338.1	375.7	418.5	465.9
México-EU.	85.2	104.3	115.5	140.5	171.6
México-Canadá	4.1	4.9	5.3	6.2	6.9

Fuente Banxico.

Comercio total de México:

(millones de dólares)

(cuadro 2)

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Norte-América	90,889.5	109,539.1	123,462.9	152,025.7	180,311.2	199,991.5	225,660.2	182,112.8
Estados Unidos	88,145.5	106,435.6	120,101.1	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,660.2	177,455.8
Canadá	2,744.0	3,103.5	3,361.7	3,915.6	4,124.2	3,809.2	5,340.2	4,657.0

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México.

*enero - agosto 2000.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones con valor aduanal. Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila. Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración están sujetas a cambios ulteriores.

Actualmente, México es la décima potencia comercial y la primera en América Latina, con 39 por ciento de las exportaciones de la región y 35 por ciento del total de las importaciones.[49]

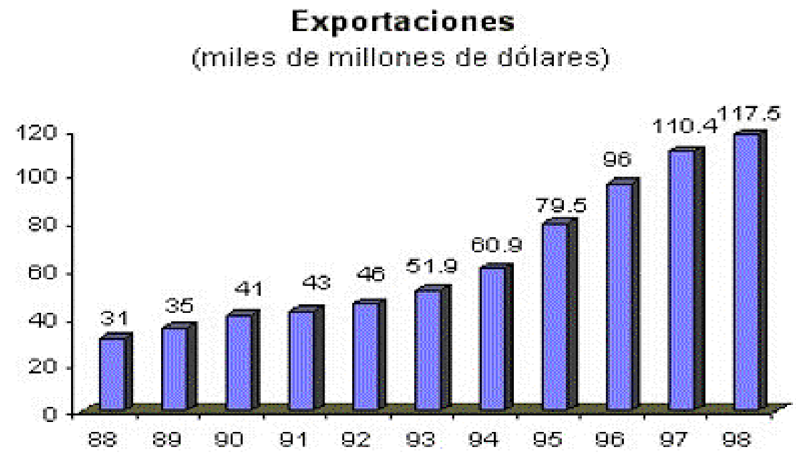
En 1998, el valor total del comercio de México con el exterior sumó 242.7 mil millones de dólares, 10 por ciento más que en 1997. En una década las exportaciones mexicanas se han incrementado de 31 mil millones de dólares en 1988, a 117.5 mil millones de dólares en 1998 y las importaciones de 28.1 a 125.2 mil millones de dólares. Los 117.5 mil millones de dólares que se exportaron representaron un incremento de 6.4 por ciento con respecto a 1997.

Esta cantidad es mayor al Producto Interno Bruto (PIB) de 1998 de países de la OCDE como: Grecia (96 mil millones de dólares), Polonia (79 mil millones de dólares), Portugal (84 mil millones de dólares.), Nueva Zelanda (53 mil millones de dólares), Irlanda (80 mil millones de dólares).

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de Norteamérica han crecido 142% debido al Tratado de Libre Comercio de América del Norte; Hacia América Latina ha crecido 105 %; a Estados Unidos de Norteamérica 142 %; a la Unión Europea 40 % y a los Tigres Asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) 19%, respecto a 1993.

En la gráfica siguiente, se muestran las exportaciones de México de 1988 a 1998, se observa que desde 1994 que se llevó a cabo la puesta en marcha del TLCAN se han incrementado considerablemente las exportaciones.

[49] http://www.presidencia.gob.mx.



Fuente: Presidencia de la República Mexicana.

Otros resultados del TLCAN. Una muestra del buen funcionamiento del TLCAN es la puesta en marcha de la Segunda Ronda de Aceleración a la Desgravación Arancelaria a partir del 1º de agosto de 1998. Con ello se eliminaron recíprocamente aranceles alrededor de 500 fracciones que representan casi mil millones de dólares de comercio trilateral. También en el marco del TLCAN se han resuelto diversos asuntos comerciales entre los que destacan, en noviembre de 1997, el envío de los primeros embarques de aguacate mexicano a Estados Unidos, después de más de ocho décadas sin acceso a ese mercado; el reconocimiento de zonas libres de enfermedades y plagas, y en consecuencia, el acceso al mercado de Estados Unidos para productos como carne de puerco de Sonora; bovinos, pollo y trigo del Valle de Mexicali, y en 1998 la revocación de Estados Unidos de la salvaguarda de escobas de mijo mexicanas.[50]

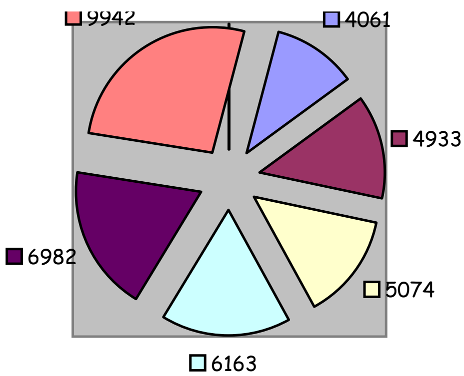
[50] http://www.presidencia.gob.mx

Comercio México- Canadá:

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos y México se ha convertido en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.
De 1994 a 1998, el intercambio comercial de México y Canadá se incrementó 91%, al pasar de 3.6mmd a 6.9 mmd.[51]

Las exportaciones de México a Canadá crecieron a una tasa promedio anual de 12% alcanzando más de cinco mil millones de dólares en 1998. En cinco años, las compras mexicanas de bienes se han incrementado más de 98% superando los 2 mil millones de dólares en 1998 superando los 2.3 mil millones de dólares en 1998. Este incremento en el comercio bilateral ha resultado que Canadá se ubique en el segundo mercado para los productos mexicanos.

En el siguiente gráfico se observa las importaciones mexicanas de Canadá que en 1993 eran de $4,061 millones de dólares, 1994 de $4,933 millones de dólares, 1995 de $5,074 millones de dólares, 1996 de $6,163 millones de dólares, 1997 de $6,982 millones de dólares y en 1998 $9,942 millones de dólares. Lo cual revela que han aumentado considerablemente con el TLCAN.



Fuente: SECOFI

[51] Ibdem

Los sectores más favorecidos del TLCAN con Canadá son el automovilístico, electrónico y de agro alimentos. Solo basta recordar que dos tercios del valor del comercio del área de Norteamérica se concentra en autos y sus componentes. Canadá le vende a México principalmente productos automovilísticos y nuestro país le exporta electrónicos y agro alimentos.

Comercio México-Estados Unidos:

A partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha duplicado a una tasa promedio anual de 17%. Como resultado, México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de los Estados Unidos.

Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos sumaron más de 94 mil millones de dólares, un incremento de 119 % respecto al año previo de la entrada en vigor del tratado. México ha incrementado su participación en las importaciones totales de Estados Unidos de 6.8 por ciento en 1993 a 10.4 por ciento en 1998, a pesar de la crisis asiática. Esto significa que, más de uno de cada 10 dólares que Estados Unidos gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo.[52]

[52] http://www.presidencia.gob.mx.

Importaciones de Estados Unidos
(incremento porcentual anual)

Año	México	Resto del mundo
1994	24	14
1995	25	11
1996	18	5
1997	16	9
1998	10	4

Fuente: Presidencia de la República.

El total del comercio americano con México ha aumentado de $100 mil millones en 1994 (exportaciones de $50.8 mil millones; importaciones de $49.5 mil millones) a $197 mil millones en 1999 (exportaciones de $86.9 mil millones; importaciones de $109.7 mil millones).

Sin embargo, el equilibrio de comercio americano con México ha cambiado de un sobrante de $1.3 mil millones en 1994 a un deficitario de $22.8 mil millones en 1999, en parte debido a lo sucedido a finales de 1994 desvalorización del peso que hizo a los productos mexicanos más baratos.

A pesar del déficit, México cuenta con la exportación creciente más rápida para los Estados Unidos en recientes años, y se volvió el segundo mercado de la exportación americano más grande después de Canadá en 1998.

El principal socio comercial de México son los Estados Unidos; este es el destino de más del 85% del total de las exportaciones de México (para 1999 es 87.6%) tan solo para él año 2000 se proyecta una participación del 88.6% y un monto de las exportaciones de 57 661.5 millones de dólares.[53]

En lo referente a las importaciones, los Estados Unidos venden a México mercancías que representan casi el 75% del total de las importaciones mexicanas, (14.6% para 1999) y estimado para el 2000 el 74.3% este porcentaje representa el monto de 49 924.3 millones de dólares. Para el 2000 se espera a su vez un saldo superávitario de la balanza comercial con los Estados Unidos de 19 003.6 millones de dólares.

Para 1999 el monto de las exportaciones de México con los Estados Unidos fue de 45,137.8 millones de dólares, siendo las exportaciones de bienes intermedios las mayores con un 46% (20,764.2) seguidas de las exportaciones de bienes de consumo con 31.07% (14, 024.8) y por último los bienes de capital con 22.92% (10, 343.8) millones de dólares.

Las importaciones de los Estados Unidos para 1999 fueron por un monto de 39, 869.8 millones de dólares, los bienes intermedios ocupan el 81.28% del total (32, 409.7), los bienes de capital ocupan el 11.59% (4, 624.7) y los bienes de consumo participan con solo el 7.11% del total (2, 835.4).

[53] http://www.presidencia.gob.mx.

Inversión Extranjera Directa.

De acuerdo al Banco Mundial México después de los cambios que se hicieron a la Ley de Inversiones Extranjeras a principios de los años noventa ocupa hoy un lugar relevante gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. De los $41,232 millones de dólares captados como inversión extranjera entre 1994 y 1998, el 18 % corresponden a la industria maquiladora, actividad que no depende tanto del poder adquisitivo del mercado interno, sino de la integración de las plantas instaladas en territorio nacional con los procesos productivos localizados en el exterior. De acuerdo con fuentes gubernamentales, en México operan mas de 150 compañías de capital extranjero. La inversión extranjera desde 1994 hasta el 2000 ha sido en la industria manufacturera con 62 %; el 14 % en servicios financieros; el sector agropecuario con 0.4 % siendo la más baja; el sector comercio con 12 %.[54]

Sobre el origen de los capitales predominan ampliamente las firmas de Estados Unidos, Canadá y Europa cifras de la Secretaría de Economía apuntan que la Inversión extranjera realizada entre 1994 y el 2000 el 67.7 % proviene de América del Norte (Estados Unidos con el 63.4% y Canadá con 4.3%), el 19.2 % de la Unión Europea, el 12.5 % de países seleccionados y otros países con 0.5%. (ver cuadro 3)

[54] Secretaria de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera: http://www.economia.gob.mx

Inversión Extranjera Directa Realizada
Por Países y Áreas Económicas 1/
- millones de dólares –
(cuadro 3)

PAISES Y BLOQUES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 Ene.-Dic.		Acum. 1994-2000 2/	
							Valor	Part. %	Valor	Part. %
T O T A L	**10,549.0**	**8,201.8**	**7,662.3**	**11,807.2**	**7,573.5**	**11,714.6**	**10,358.3**	**100.0**	**67,866.7**	**100.0**
América del Norte	**5,613.5**	**5,543.4**	**5,678.6**	**7,460.9**	**5,178.2**	**7,055.5**	**9,435.7**	**91.1**	**45,965.8**	**67.7**
Canadá	740.5	170.1	515.5	224.1	181.0	601.9	497.2	4.8	2,930.3	4.3
Estados Unidos	4,873.0	5,373.3	5,163.1	7,236.8	4,997.2	6,453.6	8,938.5	86.3	43,035.5	63.4
Unión Europea	**1,932.4**	**1,824.6**	**1,120.7**	**3,089.4**	**1,939.5**	**2,991.5**	**155.7**	**1.5**	**13,053.8**	**19.2**
Alemania	307.5	548.5	196.2	480.2	136.6	779.2	181.4	1.8	2,629.6	3.9
Austria	2.3	-0.2	0.4	0.6	5.9	1.8	0.1	0.0	10.9	0.0
Bélgica	-7.2	54.2	1.5	46.2	30.7	7.4	5.2	0.1	138.0	0.2
Dinamarca	14.5	19.0	17.6	18.5	47.4	173.6	40.1	0.4	330.7	0.5
España	144.2	47.1	70.7	312.1	263.7	404.8	1,570.0	15.2	2,812.6	4.1
Finlandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	1.6	28.2	216.0	2.1	251.3	0.4
Francia	90.5	120.5	119.3	59.6	127.9	158.2	-2,682.3	-25.9	-2,006.3	-3.0
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0
Holanda	755.7	742.6	487.0	307.4	1,056.7	897.5	979.6	9.5	5,226.5	7.7
Irlanda	4.4	0.3	19.6	3.7	-2.3	0.8	2.7	0.0	29.2	0.0
Italia	2.7	10.5	18.3	29.0	16.4	48.0	6.7	0.1	131.6	0.2
Luxemburgo	10.4	7.2	14.8	-6.5	7.8	10.2	28.9	0.3	72.8	0.1
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.6	3.4	4.2	1.7	0.0	10.1	0.0
Reino Unido	593.4	213.8	78.7	1,829.8	184.0	-210.8	153.6	1.5	2,842.5	4.2
Suecia	9.3	61.1	96.6	7.2	59.7	688.2	-348.0	-3.4	574.1	0.8
Países seleccionados	**2,951.3**	**791.8**	**786.1**	**1,199.2**	**427.8**	**1,600.3**	**742.4**	**7.2**	**8,498.9**	**12.5**
Antillas Holandesas	468.5	70.3	62.8	9.1	5.7	3.2	9.4	0.1	629.0	0.9
Bahamas	89.7	53.5	5.1	0.0	26.2	12.7	15.3	0.1	202.5	0.3
Bermudas	2.0	1.8	5.9	93.3	11.8	6.3	1.4	0.0	122.5	0.2
Islas Caimán	93.0	28.6	48.8	329.9	93.4	96.5	82.3	0.8	772.5	1.1
Corea del Sur	15.1	103.7	85.8	190.4	49.9	44.4	16.9	0.2	506.2	0.7
Chile	2.6	8.0	2.8	40.3	4.2	5.8	1.0	0.0	64.7	0.1
China	1.5	5.4	10.0	4.9	10.7	3.2	2.2	0.0	37.9	0.1
Filipinas	0.0	6.1	0.0	4.0	-6.5	-3.2	0.1	0.0	0.5	0.0
India	1,218.7	50.5	285.7	28.7	0.0	0.0	0.1	0.0	1,583.7	2.3
Japón	631.0	155.7	139.3	350.4	98.9	1,226.8	387.8	3.7	2,989.9	4.4
Panamá	338.2	57.7	18.8	16.4	17.9	-17.3	0.9	0.0	432.6	0.6
Singapur	0.0	12.3	28.6	20.0	40.9	65.7	90.0	0.9	257.5	0.4
Suiza	53.9	200.2	77.1	28.6	18.2	101.5	105.9	1.0	585.4	0.9
Taiwán	2.5	2.7	2.6	7.2	27.2	18.5	4.6	0.0	65.3	0.1
Uruguay	6.0	15.5	0.7	10.6	17.9	10.6	0.2	0.0	61.5	0.1
Islas Vírgenes	28.6	19.8	12.1	65.4	11.4	25.6	24.3	0.2	187.2	0.3
Otros Países	**51.8**	**42.0**	**76.9**	**57.7**	**28.0**	**67.3**	**24.5**	**0.2**	**348.2**	**0.5**

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2000 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.
2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000.
Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

La liberación del comercio y las políticas de mercado, incluyendo desregulación y privatización, hicieron de México uno de los países más atractivos para la inversión extranjera directa (IED).

De enero de 1994 a junio del 2000 la inversión canadiense ascendió a 1.4 millones de dólares, repartida entre 748 empresas mexicanas; 14 firmas más que 1999. La inversión extranjera directa y las exportaciones han fortalecido la economía y la creación de trabajos ya que de las nueve mil 221 empresas con capital estadounidense que actualmente operan en México emplean a casi 1.5 millones de trabajadores. Y en los últimos cinco años, las exportaciones han duplicado su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de México, de 15% en 1993 a 30% en 1998.

CAPÍTULO II

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y LAS EMPRESAS MEXICANAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

1. Características de las Empresas Mexicanas antes y después de la Apertura Comercial.

a) Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa para la economía mexicana.

La dinámica de la economía mundial está caracterizada por una intensa competencia la cual ha llevado a la mayoría de los países a buscar una nueva estrategia industrial y comercial. En este proceso, las micro, pequeñas y medianas empresas tienen un papel estratégico dada su gran flexibilidad y capacidad para adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado, así como por su papel decisivo en el desarrollo regional y en la distribución del ingreso. Es por ello que varios países cuentan con políticas específicas de apoyo y fomento para este tipo de empresas, tal es el caso de países como Estados Unidos, Canadá, Italia, Francia, entre otros.

México no se encuentra al margen de está tendencia mundial ya que la política de fomento industrial para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa se encuentra establecida en el Programa de Modernización y Desarrollo 1991-1994 y en la Ley Federal para el Fomento de la Micro industria, el propósito de éstos y otros instrumentos de fomento industrial es el de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado de estas empresas, así como favorecer su instalación, operación y desarrollo a través de la organización interempresarial, servicios tecnológicos, promoción de la calidad total, financiamiento, gestión empresarial y capacitación.

En una perspectiva histórica, se puede afirmar que México es, desde el punto de vista productivo, un país de micros y pequeñas empresas, no sólo en el rubro industrial sino en todas las actividades económicas tales como comercios, servicios, transportes, agricultura, ganadería, etcétera.

En México se clasifican, según la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), a las empresas de acuerdo con el número de personas ocupadas y el monto de las ventas anuales en los siguientes estratos:

Tamaño	Personal Ocupado	Ventas netas Anuales
Micro	Hasta 15	Hasta $900,000.00
Pequeña	Hasta 100	Hasta $9,000,000.00
Mediana	Hasta 250	Hasta $20,000,000.00
Grande	Más de 250	Más de $20, 000, 000.00

Fuente: Acuerdo de Estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas publicado en el Diario Oficial de la Federación el martes 30 de marzo de 1999, pp.5 y 6.

En lo referente al total de ventas anuales es un criterio complementario para definir los tamaños de las empresas, ya que en ciertos casos, tenemos empresas con alta inversión de capital fijo que cuentan con sistemas automatizados y poca mano de obra, en este contexto, sería parcial que sólo el número de empleados definiera el tamaño de la empresa.[55]

[55] Calvo Thomas y Méndez Lugo Bernardo, 1995, Micro y Pequeña empresa en México, frente a los retos de la Globalización, Cáp. IX, México, Ed. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, pp. 220.

Las empresas en México, tradicionalmente se han organizado según su actividad económica (financiera, comercial, industrial, etcétera), relegando el criterio de tamaño que permite la más fácil determinación de su situación, así como su mayor participación en la estructura de representación de intereses de los empresarios mexicanos: El Consejo Coordinador Empresarial (CCE). El cual esta formado por la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (Concanaco), la Confederación de Cámaras Industriales (Concamin), la Asociación de Banqueros de México (ABM), la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y el Consejo Nacional agropecuario (CNA).

Entre las principales características del Consejo Coordinador Empresarial están:

- Su sectorialidad debido a que en México predomina el criterio sectorial en la articulación de organizaciones empresariales.

- Su heterogeneidad y asimetría, ya que incluye a empresarios de todos los tamaños, de todas las regiones y de todos los sectores.

- Su corporativismo, pues existe obligación jurídica para todos los comerciantes e industriales a afiliarse y pagar cuotas a la cámara de su ramo y de la cámara para que lo haga con la confederación que le corresponda.

Actualmente, en la economía mexicana las micro, pequeñas y medianas empresas (MpyMe) representan el 99 % del número de establecimientos y generaron el 78 % del empleo y aportan más del 11 % del Producto Interno Bruto; Además de caracterizarse por ser altamente demandantes de mano de obra, requieren de niveles bajos de capital por trabajador, se adaptan fácilmente a los cambiantes contextos económicos nacionales y participan en todas las actividades económicas del país.[56]

Su capacidad de adaptación a los cambios económicos, financieros y tecnológicos, es un elemento fundamental para incrementar la competitividad del aparato productivo nacional. Además, al aprovechar los recursos regionales, tanto humanos como materiales, las micro, pequeñas y medianas empresas generan ahorros en los costos de transportes y en muchos casos representan la primera oportunidad de trabajo y capacitación laboral de un amplio sector de la sociedad.

En cuanto al valor agregado, casi todas las micro y pequeñas empresas generan poco valor agregado, además de que se ubican fundamentalmente en las ramas de alimentos y bebidas y en ramas de bajo valor agregado, debido en gran parte a la baja productividad del trabajo[57]

Las micro, pequeñas y medianas empresas se concentraban en ocho entidades federativas, según datos de Nafin para 1998 en: Distrito Federal (99.29%), Estado de México (99.72%), Jalisco (99.68%), Veracruz (99.75%), Puebla (99.81%), Guanajuato (99.79%), Michoacán (99.81%) y Nuevo León (99.37%). (ver cuadro 4)

---

[56] http://www.presidencia.gob.mx/ Sexto Informe de Gobierno de Ernesto Zedillo.
[57] Ruíz Duran Clemente, " México: Crecimiento e innovación en las micro y pequeñas empresas" en Revista de Comercio Exterior, Vol.43, núm.6 junio de 1993, pp.525-529.

Número de Establecimientos Manufactureros, Comerciales y de Servicios por Entidad Federativa según el tamaño del establecimiento.
(datos referentes a 1998)
(cuadro 4)

Entidad Federativa	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Distrito Federal	346,461	16,871	5,086	2,645	371,066
Estado de México	341,503	7,802	2,454	946	352,705
Jalisco	210,935	8,204	1,895	709	221,743
Veracruz	183,834	4,814	1,289	471	190,408
Puebla	161,850	3,774	1,013	325	166,962
Guanajuato	143,291	4,791	1,110	307	149,499
Michoacán	129,718	3,058	701	214	133,691
Nuevo León	107,811	6,771	1,867	692	117,141

Tomado de El Mercado de Valores, marzo del 2001.

Como se mencionó anteriormente, las micro, pequeña y medianas empresas en nuestro país contribuyen a la generación de empleos, esto se explica por qué aplican dentro de sus procesos productivos un elevado uso intensivo de mano de obra en forma directa e indirecta.

En el siguiente cuadro 5 se observa la participación absoluta y relativa que tienen los diferentes tamaños de empresa en el personal ocupado para los años 1994 y 1998.

Personal Ocupado por Tamaño de Empresa (1994,1998)
(cuadro 5)

Tamaño	1994	%	1998	%
Micro	4,827,699	52.56	6,434,280	54.14
Pequeña	1,492,056	16.24	1,803,569	15.18
Mediana	945,656	10.30	1,093,797	9.20
Grande	1,920,081	20.90	2,552,347	21.48
total	9,185,492	100	11,883,993	100

Fuente: INEGI, Censos Económicos 1994 y 1998, Resultados Oportunos.

En este cuadro observamos que de 1994 a 1998, el personal ocupado en la micro empresa aumento (52.56% a 54.14%), para la pequeña (16.24% a 15.18%) y mediana empresa (10.30% a 9.20%) decreció y la grande empresa aumentó aunque no considerablemente (20.90% a 21.48%).

Personal Ocupado promedio en establecimientos manufactureros, comerciales y de servicios por Entidad Federativa, según el tamaño del establecimiento.

(Datos referentes a 1998)

(cuadro 6)

Entidad Federativa	Micro	%	Pequeño	%	Mediano	%	Grande	%	Total	%
Distrito Federal	876,779	32.23	362,692	13.33	390,904	14.37	1,089,714	40.06	2,720,089	100
Estado de México	723,318	46.76	188,749	12.20	264,771	17.11	370,063	23.92	1,546,901	100
Jalisco	543,469	48.82	162,383	14.59	155,598	13.98	251,775	22.62	1,113,225	100
Nuevo León	303,979	33.92	134,051	14.96	163,977	18.29	294,145	32.82	896,152	100
Veracruz	404,553	54.87	87,115	11.81	87,237	11.83	158,414	21.49	737,319	100
Guanajuato	359,459	52.38	104,977	15.30	101,871	14.84	119,993	17.48	686,300	100
Puebla	344,439	52.19	88,476	13.40	98,102	14.86	128,978	19.54	659,995	100
Michoacán	290,494	64.22	56,351	12.46	46,654	10.31	58,831	13.0	452,330	100

Fuente: El Mercado de Valores, marzo del 2001.

De esas cifras del cuadro 6 se deduce que el personal ocupado en las empresas micro, pequeñas y medianas es: para el Distrito Federal (59.93%), Estado de México(76.07%), Jalisco (77.39%), Nuevo León (67.17%), Veracruz(78.51%), Guanajuato(82.52%), Puebla (80.45%) y Michoacán (86.99%).

En lo que se refiere a las empresas de la Industria Automotriz se presentan a continuación los siguientes cuadros 7 y 8:

Personal Ocupado en establecimientos manufactureros en la Industria Automotriz según el tamaño del establecimiento. (Datos referentes a 1998)

(cuadro 7)

Industria Automotriz	Micro 9,528	Pequeño 10,982	Mediano 45,609	Grande 124,654	Total 190,773
%	4.99	5.76	23.91	65.34	100

Fuente la misma del cuadro anterior, pp.53,

Número de Establecimientos de la Industria Automotriz según el tamaño de establecimiento (datos referentes a 1998)

(cuadro 8)

Industria Automotriz	Micro 1,247	Pequeño 198	Mediano 188	Grande 82	Total 1,715
%	72.71	11.55	10.96	4.78	100

Fuente: Ibíd. ,pp.52

En cuanto al número de empresas en la Industria Automotriz se observa que existen 1,247 empresas micro las cuales solo dan empleo al 4.99% del total de la industria, en cambio las grandes solo cuentan con 82 establecimientos, pero dan empleo al 65.34% del total de la industria automotriz.

Debido a que el mercado automotriz mexicano muestra un sector dual, donde se encuentran empresas trasnacionales en el sector terminal y empresas de autopartes de diversa naturaleza y dada la alta concentración de las empresas terminales cuentan con el poder sobre el mercado doméstico: Hacia los consumidores finales y hacia los proveedores de autopartes este último es importante, debido a que la mayoría de las empresas de autopartes dependen casi completamente de las ensambladoras domésticas; y sólo exportan directamente una pequeña parte de su producción. En cuanto a las empresas terminales pueden comprar sus componentes en todo el mundo, lo que le da un poder de negociación sobre las empresas de autopartes; el cual ejercen exigiendo alta calidad y precios bajos a los proveedores domésticos.

b) El contexto general de la micro, pequeña y mediana empresa previo a la apertura comercial.

En el periodo que comprende los años de 1940 – 1980 en el que la industrialización de nuestro país estuvo basada en la sustitución de importaciones con una fuerte presencia del Estado en la economía expresado en un abundante sector paraestatal y la protección del mercado interno, la micro, pequeña y mediana empresa aprovechó muchas de las ramas en las que no había competencia desleal basándose en su estrategia de precios bajos, principalmente por el bajo costo de su mano de obra, de ésta manera logra destacar en ramas como la textil y del vestido, alimentos, bebidas, juguetes, artesanías, entre otras.[58]

[58] Pomar Silvia, "La pequeña y mediana empresa ante la apertura comercial", Economía Informa, Núm. 243, Noviembre, 1995, pp.16.

Las características de la micro, pequeña y mediana empresa del sector automotriz en especial la de autopartes antes de la apertura eran:

- Sistemas de producción casi artesanales o con tecnología obsoleta.
- Locales no adecuados.
- Sistemas de comercialización y mercadeo atrasado.
- Gozaban de exenciones fiscales.
- Personal no capacitado y bajo nivel académico del empresario.
- Pocas o nulas posibilidades de invertir en investigación y tecnología, etcétera.[59]

Es decir, previo a la apertura, las empresas micro, pequeñas y medianas del sector automotriz de autopartes ya se encontraban en una situación nada favorable, pero que por lo menos les permitían ciertas posibilidades de desarrollo; Sin embargo, aún y con todos los problemas que ya enfrentaban se procede a la apertura y éstos se agudizan todavía más.

c) Problemática de la micro, pequeña y mediana empresa.

A partir de la apertura comercial, las micro, pequeñas y medianas empresas del sector automotriz de autopartes se enfrentan a nuevas reglas del juego y por lo tanto a nuevas exigencias de modernización y de la competencia, que actualmente se basa no sólo en bajos precios sino además en tener calidad internacional, no la mejor del mundo, pero sí aceptable en otras partes.[60]

---

[59] Ibíd., pp.18.
[60] Cruz Soto Luis, 1998, Repercusiones del TLC en las Finanzas de las Empresas Mexicanas, Cap. V, México, Ed. SICCO, pp.104.

Los problemas por los que atraviesan las micro, pequeña y mediana empresa de autopartes son varios; mencionaré lo que se han derivado de las asimetrías existentes en el bloque de América del Norte y particularmente entre nuestro país y la economía norteamericana:

Nuestras ventajas quedan marcadas por el hecho de representar un tercio de la población de Estados Unidos, tener un PIB 25 veces menor, una productividad ocho veces menor, una población económicamente activa que representa tan sólo el 18% de la de Estados Unidos, y un volumen de empleo industrial que es el 14% de nuestro principal socio comercial.[61]

En el ámbito empresarial, nuestras asimetrías son diversas y se refieren entre otros asuntos a que en Estados Unidos, las empresas pequeñas representan un 99.6% del total, emplean a seis de cada diez personas y aportan el 40 % de los empleados altamente calificados creados en el último decenio. En la actualidad, existen cerca de veinte millones de pequeñas empresas, de las cuales, 15 millones sólo tiene propietarios y ningún empleado, 2.9 millones tienen 14 empleados, 18 millones de 5 a 9 empleados, y 63 mil de 100 a 500 empleados.[62]

La participación de las pequeñas empresas en el total de establecimientos es similar en ambos países; sin embargo, en Estados Unidos no se trata de estructuras tan vulnerables como es el caso de las mexicanas. En Estados Unidos existen numerosos programas de financiamiento, con bajas tasas de interés (en México es del alrededor del 30 %).

---

[61] Montesinos Rafael, "México – Estados Unidos: las asimetrías empresariales", Revista El Cotidiano, núm. 69, mayo- junio de 1995, pp.33.
[62] Ibíd., pp.35.

La administración de Pequeñas empresas de Estados Unidos es quien se encarga, junto con el sector privado, de dar apoyo a estas empresas mediante la aplicación de diversos programas financieros, de capacitación y asesoría. En este país el sector empresarial cuenta con organizaciones que realmente representan sus intereses y hacen aportaciones a los políticos y a sus candidatos; cuentan con organizaciones sectoriales en las que la afiliación no es obligatoria. Por lo demás, existe o prevalece la idea de que en Estados Unidos se cuenta con una verdadera cultura empresarial.

Toda la problemática por la que han atravesado las micro, pequeña y mediana empresa ha tenido ya un saldo, aunque la información al respecto es escasa.

d) Principales estrategias de la micro, pequeña y mediana empresa ante el contexto actual.

En la consolidación y fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresa el papel del Estado ha sido limitado e insuficiente, de 1990 a 1994 se definieron dos planes que parecían importantes para el fortalecimiento de éstas: El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990- 1994 (Pronamice) que enmarcó el desarrollo industrial en la progresiva globalización de la economía y Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña Y Mediana 1991- 1994 (Pronamip)

Estos programas en realidad constituyen un diagnostico insuficiente de las condiciones de las Micro, pequeñas y medianas empresas además de que no proponen líneas concretas para resolver sus problemas.

En cuanto a las acciones de las empresas y sus organizaciones, éstas suscribieron el documento Propuestas del sector Privado 1994-200 (Concanaco, Coparmex, Canacintra, CNA y AMIS) en las que exigen se atiendan las demandas de cada sector.[63]

En 1993 a iniciativa de la Canancintra son creados dos organismos mixtos que funcionan como asociaciones civiles que son: Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT) y la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Industria.

Para 1994 nace la Confederación Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y en 1995 surge el Consejo Nacional de la micro, pequeña y mediana empresa todos estos para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa ante la apertura en especial con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, otro decreto para apoyar a estas empresas fue el de mayo de 1993 para promover la creación, organización, operación y desarrollo de Empresas Integradoras (EI), el cual se modificó en 1995. se inspiró en los consorcios italianos, cuya función es brindar algunos servicios a agrupaciones de pequeñas y medianas empresas de la industria manufacturera, que están fuera del alcance de cada una de ellas cuando permanecen aisladas.

---

[63] Corona Treviño Leonel. 1997,Pequeña y mediana empresa: del diagnostico a las políticas, México, UNAM, CCIICH, pp.259-385.

Las empresas integradoras en México se planteaban agrupar a las micro, pequeña y mediana empresas ubicadas en cualquier sector de actividad y se les definía como una empresa de servicios especializados, que asociaba a personas físicas y morales de unidades productivas, comerciales y de servicios, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar la competitividad de las asociadas, consolidar su presencia en el mercado nacional e incrementar su participación en las exportaciones, prestar servicios tecnológicos, de promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, asistencia técnica, capacitación de personal, programas de mejora de calidad y productividad.[64]

Las ventajas de la empresa integradora (EI) serían: Incrementar la competitividad de las empresas asociadas, mantener la autonomía de los empresarios en las decisiones internas de sus negocios y contribuye al desarrollo regional, ya que la asociación hace posible la instrumentación de proyectos de alto impacto en una zona económica.

Como se puede observar las micro, pequeñas y medianas empresas cuentan con varias estrategias de donde escoger, sin embargo predomina la desinformación, la atomización de las empresas y la corrupción en los órganos representativos de éstas.

[64] http:://www.spice.gob.mx/siem2000/

e) El saldo de la apertura.

La apertura comercial unilateral de México que se realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales, que operan con frecuencia a través de competencia desleal, vía precios dumping, destruyó en menos de diez años, una buena parte de las empresas fabriles pequeñas y medianas en los productos básicos. El efecto de la liberación comercial y la desregulación económica ha favorecido especialmente a los grandes conglomerados industriales y comerciales y, en un segundo termino, a las empresas medianas asociadas o subcontratistas de bienes y servicios que demanda la gran empresa.[65]

La apertura comercial que se ha dado en nuestro país ha traído como consecuencia en las micro, pequeña y mediana empresa que el saldo en cuanto al empleo es negativo, pues se ha multiplicado el desempleo en forma abierta y disfrazado a través de la economía informal y del ambulantaje que prolifera en el ámbito nacional, haciendo que la microempresa registre un crecimiento tanto en el número de sus establecimientos como en el empleo.

Debe considerarse que los impactos regionales de la apertura han sido distintos y con resultados de diverso peso en el empleo y la producción, dependiendo del nivel de desarrollo socioeconómico de cada región. Por ejemplo, en los estados de Puebla y Jalisco la apertura comercial ha sido devastadora para la pequeña y mediana industria productora de bienes de consumo final.[66]

---

[65] Calvo Thomas y Bernardo Méndez, op.cit., pp.223, 224 y 232.
[66] Ibdem.

En grandes ciudades como la Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Cuidad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron pero se lanzaron a comercializar productos importados.

El nuevo mercado de los noventa ha sido la comercialización de productos o servicios extranjeros. En el ámbito de los servicios, cabe destacar el auge de las franquicias de todo tipo: comida rápida, seguros médicos, correos privados y mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, vestido, etcétera.

En el terreno productivo, también han proliferado las asociaciones con capitales extranjeros que poseen marcas de prestigio en una amplia gama de productos de consumo. Una alternativa que ha promovido las autoridades mexicanas a través de SECOFI y Nafinsa son las empresas integradoras y las Uniones de Crédito que cuentan con facilidades y apoyos diversos para salir adelante.

Las empresas grandes del sector automotriz mexicano y también las grandes empresas de autopartes que son trasnacionales son las que más han aprovechado la apertura comercial para importar insumos que les permiten mayor competitividad internacional o también acceso a asociaciones con capitalistas extranjeros.

Lo anterior, es indicio de que los efectos no son los mismos para todos los sectores de actividad económica, provocando con ello una mayor heterogeneidad en la estructura productiva del país.

f) Retos de la micro, pequeña y mediana empresa frente al Tratado de Libre comercio de América del Norte.

La participación de las empresas mexicanas en el mercado mundial es una realidad. Por muchos años la competencia en nuestro país era inexistente y el empresario se limitaba a un mercado en el cual comercializaba, sus mecanismos de supervivencia se circunscribían a un territorio, sin preocuparse de otros factores, más que sostener su oferta.

Las empresas de México no se preocuparon, fundamentalmente, por modernizar sus canales de comercialización para ampliar su capacidad productiva e invertir en infraestructura acorde con la época que estaban viviendo. Sus limitaciones no fueron por falta de ideas sino por una visión a largo plazo. [67]

Para muchos empresarios nacionales, la incursión de México en la integración comercial con Estados Unidos y Canadá, fue sorpresiva. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte representa grandes retos, pero es una fuente de oportunidades para las empresas de México, ahora es necesario de que éstas asuman la competencia como tal para ampliar sus mercados y resolver la disyuntiva de crecer con mecanismos propios y nuevas ideas al amparo de nuevas realidades.

La problemática de las micro, pequeña y mediana empresa subraya la magnitud de los retos que encaran. Su integración dinámica al bloque de América del Norte y al proceso globalizador es en sí mismo el mayor de los retos.[68]

---

[67] Cruz Soto Luis, op.cit. pp.103.
[68] Calvo Thomas y Bernardo Méndez, op.cit., pp.249.

Deben modernizarse sus procesos tecnológicos, de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazadas por los fabricantes de otros países.

El principal reto de las empresas mexicanas es sostener y ampliar su oferta de mercado.[69]

2. Las Grandes Empresas Exportadoras Transnacionales:

Las empresas trasnacionales son las empresas que operan en varios países a través de sus filiales, se instalan en otros mercados para vender de manera directa y evitar las barreras proteccionistas impuestas a las importaciones directas.[70]

En México se ubican algunas de las empresas automotrices más grandes en el ámbito mundial: General Motors de México, Damilier Chrysler de México, Volkswagen de México, Ford de México, Nissan de México, entre otras.

Estas empresas tienen todos los elementos no sólo para exportar sino para importar. Usan en ocasiones sus propias empresas navieras asociadas o integradas al monopolio; pueden pagar servicio aéreo; tienen grandes camiones que transportan contenedores, pueden pagar autopista.

[69] Cruz Soto Luis, op.cit, pp.104.

Tampoco tienen problemas de aduana, pues cuentan con departamentos de comercio exterior encargados de resolver cualquier problema legal, fiscal o administrativo, por lo que la carga pasa prácticamente sin más percances que ciertas mordidas locales.[71]

Cuando se trata de operaciones intra firma (comercio entre la empresa matriz y sus filiales), el problema de distribución, venta y pago, definitivamente no existe. Todo se traduce a movimientos contables en la misma compañía.

Si se trata de maquiladoras, gozan además del sistema de maquila, el cual les otorga exenciones fiscales como la devolución del IVA y tasa cero a las exportaciones e importaciones; además, si se localiza en frontera, goza del régimen de zonas libres por lo que no tiene problema de aduana ni de transporte, ni almacenamiento; aparte de todo esto, además, las grandes corporaciones transnacionales o maquiladoras extranjeras son las únicas que por su poder monopólico se hacen merecedoras a otro subsidio estatal que se aplica a las empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que desde 1987 contempla beneficios fiscales adicionales como devolución del IVA en exportaciones, libre importación y exportación y rebajas en servicios telefónicos y telex.[72]

Las empresas ganadoras del Tratado de Libre Comercio se han concentrado esencialmente en un pequeño número de grandes empresas denominadas altamente exportadoras o ALTEX, que gozan de tasa cero en cuanto a impuestos de importación y exportación, al igual que a las llamadas PITEX y desde luego a las maquiladoras.

---

[70] Diccionario Enciclopédico, Ed. Planeta, Vol. 4, 1980, pp.231-232.
[71] Ortiz Wadgymar Arturo, 1999, Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México (evolución y Problemas hacia el 2000). Ed. Nuestro Tiempo, 7edición, México, pp.219-220
[72] Ibdem,

Solo citaré las empresas que según la revista Expansión han sido las mayormente beneficiadas dentro del sector automotriz: Chrysler, Ford, General Motors, Volkswagen, Nissan, y otras vinculadas a las maquiladoras de exportación.[73]

Puede decirse, que estas empresas prácticamente dominan el nuevo comercio exterior mexicano, siendo de menor importancia el resto de la exportación total, en la que el petróleo, a pesar de ser importante, se ha estancado su peso sobre el total de las exportaciones; las agropecuarias y mineras son actualmente secundarias.

El control del comercio exterior por parte de estas grandes empresas trasnacionales automotrices se vio complementado con las privatizaciones de puertos aéreos, puertos, carreteras y ferrocarriles, en los que la inversión extranjera tuvo un gran papel al asociarse a los nuevos monopolios, manejados por las empresas ICA y TRIBASSA y Transportación Marítima Mexicana, (TTM).

[73] Revista Expansión 2000.

El dinamismo exportador de México proviene en gran medida de las empresas transnacionales, el caso más notable es el de la industria automotriz mexicana, ya que partir de 1962, la industria automotriz se sumó al proceso de sustitución de importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos ya que solo se dedicaba al ensamble de vehículos. Esta etapa estimula el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes y componentes. Sin embargo, la situación económica por la que atravesó el país en los siguientes años, obligó a los productores a buscar nuevos mercados en el exterior y a una mayor racionalización en la producción nacional. [74]

La nueva estrategia obligó a que los proveedores de autopartes y componentes y las empresas de la industria terminal tuvieran una relación más estrecha para lograr una coordinación más precisa, que permitiera minimizar inventarios y, al mismo tiempo, alcanzar altos niveles de calidad. Esto implicó una tendencia hacia la regionalización de la producción, pues las plantas que abastecen a la industria terminal tendieron a localizarse cerca de los centros de producción los cuales, a su vez, se ubicaron en tomo a sus principales mercados.

En lo que respecta a la industria terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales y sobre chasis, así como componentes mayores motores y transmisiones. La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores.

---

[74] SECOFI, 1993, Monografía del Sector Automotriz, México, pp.5,

Estas cinco empresas también participan en la producción y venta de camiones, camionetas y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular. Además, las compañías DINA, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailers de Monterrey cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

Dentro del sector de tractocamiones se han realizado importantes conversiones que han permitido incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precio. Así, DINA CAMIONES está asociada con NAVISTAR de Estados Unidos, KENWORTH MEXICANA con PACCAR y MERCEDES BENZ MEXICO con DAIMLER-BENZ de Alemania.

La industria de autopartes ha realizado importantes esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y para responder a las nuevas formas de producción en cuanto a calidad y precio. Para alcanzar una posición relevante como proveedor de equipo original de las empresas productoras de vehículos en Estados Unidos y Canadá, se ha buscado la especialización en determinados productos mediante la asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnología de punta.

Estas alianzas estratégicas se han realizado con el fin de mejorar y expandir sus operaciones, como son los siguientes casos:

Empresa mexicana	socio extranjero:
Spicer	Dana, Kelsey-Hayes. GKN, Perfect circle, Standyne, Victor, Prestolite, AC-GMC, TRW, Mahle.
Ica autopartes	Clark, Budd, Borg Warner.
Condumex	Sealedpower, Packard Electric, Maremont Corp.
Proeza / Metalsa	A.O. Smith, Solvay Automotive.
Grupo Rassini	NHK (Japón)
Cisa Mex.	Lear Seating.
Grupo Tebo	Alfred Teves, TRW.
Nemak	Ford, Teksid.

Fuente: SECOFI.

Como se observó las empresas que integran a la industria automotriz enfrentan un reto muy importante con la apertura comercial en especial con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, estas empresas deben buscar colocarse en la producción internacional automotriz, es decir que México tenga un lugar firme como centro importante de la fabricación de vehículos y motores en el mundo, esto lo lograra mediante la incorporación constante de tecnología de punta en la manufactura y no sólo en actividades de ensamble motivadas únicamente por los bajos costos de la mano de obra así como el fortalecimiento de las empresas que no participan en la venta directa a las plantas de ensamble y proporcionar más apoyo a la expansión de la capacidad de producción y a la asimilación de tecnología de las empresas del sector.

CAPÍTULO III

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y EL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO

1. Evolución de la Industria Automotriz en México 1970 –1999.

INEGI define la industria automotriz como aquella que se compone por la fabricación y ensamble de vehículos automotores, así como la fabricación de motores y sus partes y de todas las piezas, componentes y equipos de accesorios que se incorpora en los vehículos.[75]

En México hasta 1925 se importaban los automóviles totalmente armados. Es a partir de esta fecha que se inició el proceso de ensamble en el país, al establecerse la empresa Ford. Años más tarde se incorporarían otras empresas: en 1935 la General Motors, en 1938 Automex que luego se convertiría en Chrysler, en 1954 la Volkswagen y finalmente en 1967 la Nissan. [76]

Entre 1925 y 1961 la característica esencial de esta industria fue la del ensamblaje, con una producción totalmente destinada al mercado local. A partir de 1962 la industria se sumó al proceso de sustitución de importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos. Esta etapa estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y a una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes y componentes.[77]

---

[75] http://www.inegi.gob.mx

[76] Morales Aragón Eliezer (coord.), 1994, La Nueva Relación de México con América del Norte, México, Ed. UNAM, pp.528.

De 1979 a 1981 bajo el impulso petrolero la industria automotriz logró un espectacular crecimiento, mismo que sería seguido de una recaída coincidente con la crisis de la economía mexicana en 1982 provocando un déficit de balanza en el sector automotriz ; A partir de 1986 se inició el proceso de recuperación en la industria automotriz, pero asociado a la evidente necesidad de impulsar las exportaciones para compensar ese déficit, nuevos decretos serían emitidos. [78]

De 1987 en adelante, la industria automotriz se expandió de manera notable, la industria automotriz continuó expandiéndose con fuerza en el inicio del decenio de 1990, si bien su producción se estancó en 1993.[79]

Posteriormente, México inició un proceso de negociación que culminó con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. La Industria Automotriz fue negociada en un capítulo aparte por su importancia para las tres naciones, pero además por la presión que estas empresas ejercieron. Esta industria quedó en un status de protección mejor que otros sectores de la economía mexicana.

---

[77] SECOFI, Monografía del Sector Automotriz, México, 1993.
[78] Morales Aragón Eliezer (coord.) op.cit, pp. 529.
[79] Clavijo Fernando(comp.), 1994, La Industria Mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política Industrial, México, Ed. FCE, Lecturas del Trimestre Económico, Vol.2, núm.80, pp. 323.

Debido a la apertura comercial del sector automotriz los Estados Unidos y México han mostrado una protección al mismo, por ejemplo, en Estados Unidos se da el Reglamento de Economía de Combustible que en inglés es Corporate Average Fuel Economy (CAFE) la cual se hizo Ley en 1975 y persigue impedir el traslado de la producción de automóviles fuera de EU y Canadá; y la Tarifa Chicken Tax (la guerra del pollo) que se aplica a camionetas y vehículos tipo jeep importados, con excepción de los de origen canadiense.[80]

México ha contado con una estructura más proteccionista en este sector ya que al gobierno le ha preocupado que el ensamblaje y la producción de autopartes se realicen aquí, y se han logrado estas metas mediante la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones en el marco de diversos Decretos sobre automóviles. Por ejemplo se han emitido decretos automotrices en 1962, 1972, 1977, 1983, dos en 1989 y 1995; el de 1989 es el más importante por sus innovaciones, pues elimina barreras y permite la importación de unidades terminadas, se reducen los requerimientos de componentes domésticos, con respecto a vehículos producidos en México, desde 50% por vehículos hasta 36% sobre el promedio de toda la producción de ensamble de cada fabricante. Otra barrera mexicana es el impuesto al consumo vehicular que favorece las ventas domésticas desestimulando las importaciones de EU y Canadá.

Con la Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se lograron una serie de disposiciones para ir eliminado esas barreras entre los países integrantes las cuales son:

Las Disposiciones para Canadá que eliminan la importación de vehículos usados procedentes de Estados Unidos desde 1994 y desgrava la importación de productos automotrices de México, en el mismo período en que México elimine barreras arancelarias para aquellos que procedan de EU o Canadá.

Las Disposiciones para Estados Unidos introducen cambios a la CAFE, como permitir que el valor agregado mexicano cuente como nacional, así como ahora cuenta el canadiense. Se permitirá que fabricantes de Estados Unidos y Canadá incorporen una proporción mayor de autopartes mexicanas, a partir del décimo año del TLCAN, cuando las exportaciones automotrices mexicanas a Estados Unidos reciban el mismo trato que la producción de ese país y Canadá, eliminándose así el CAFE. Se eliminan los aranceles a los vehículos automotores de pasajeros procedentes de México.[81]

Las Disposiciones para México reducen del 20% al 10% los aranceles sobre vehículos automotores de pasajeros importados de Estados Unidos y Canadá. La tasa irá disminuyendo gradualmente eliminándose en 10 años. Se reduce en 50% eliminándose poco a poco en 5 años la tasa arancelaria a los camiones ligeros. Se elimina el Decreto Automotriz después de un periodo de 10 años pero antes se suspende la cláusula del Decreto Automotriz que establece un tope máximo de 15% del total de ventas internas como condición para la importación de vehículos.

---

[80] Buzo de la Peña Ricardo, 1997, La Integración de México al Mercado de América del Norte, México, Ed. UAM, pp.223 -224

[81] Ibíd. , pp. 230.

Se irá reduciendo la regla de Valor Agregado Nacional que obliga a las armadoras a incorporar un 36% mínimo de autopartes de fabricación nacional, se abre poco a poco a los individuos y a las empresas la importación de vehículos. Se exportarán a Estados Unidos y Canadá autos usados, pasando los primeros 15 años del TLCAN y se eliminarán las trabas a los que vienen de esos países en ese mismo período.[82]

Las condiciones estructurales de la producción automotriz la ubican dentro de un gran oligopolio mundial, ya que existen tres grandes regiones que controlan el 86% de la producción mundial, en Asia el 29%, Europa Occidental 29% y Norteamérica 28%. A su vez en cada una de estas regiones existe el predominio de un país: Japón 28.5%, Alemania 12.3% y Estados Unidos con 22.2%.

Como puede observarse, estos tres países controlan el 62.8% de la producción mundial y las empresas más importantes en EU son: Chrysler, Ford y General Motors denominándoseles las 3G. En Japón tenemos a: Toyota, Nissan, Mazda y Honda y en Alemania la Volkswagen y Mercedes Benz.[83]

En México el sector automotriz es una de las industrias con mayor dinamismo en la actividad económica nacional, es una rama altamente dinámica de la industria manufacturera, es una fuente importante de generación de divisas ya que tiene un peso importante dentro de las exportaciones del país y apoya de manera significativa a la creación de empleos. (ver cuadros 9 y 10)

[82] Ibíd. , pp.230 –231.

Indicadores 1999.

(cuadro 9)

- Más del 2.5 % del PIB total
- 12% del PIB Manufacturero
- 20% de las Exportaciones totales con maquila
- 12% de las Importaciones totales con maquila
- 18% del empleo total del sector manufacturero
- Aproximadamente 395 mil personas empleadas.

Fuente: Bancomext, INEGI.

Desempeño de la Industria Automotriz Mexicana 1990-1997

(cuadro 10)

	1990	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Producción (miles de vehículos a/)	820.5	1097.4	931.2	1211.3	1338.0
-para el mercado doméstico	543.7	522.4	152.5	240.4	353.8
-para la exportación	276.8	575.0	778.7	970.9	984.4
Exportaciones de la Industria b/	4.5	10.4	15.3	19.6	20.8
Importaciones de la Industria b/	5.8	11.5	9.5	10.4	13.0
Balanza Comercial de la Industria b/	-1.3	-1.1	5.8	9.2	7.8

a/ pasajeros, comerciales y otros b/ billones de dólares.

Fuente: Información de AMIA, INEGI y de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la CEPAL.

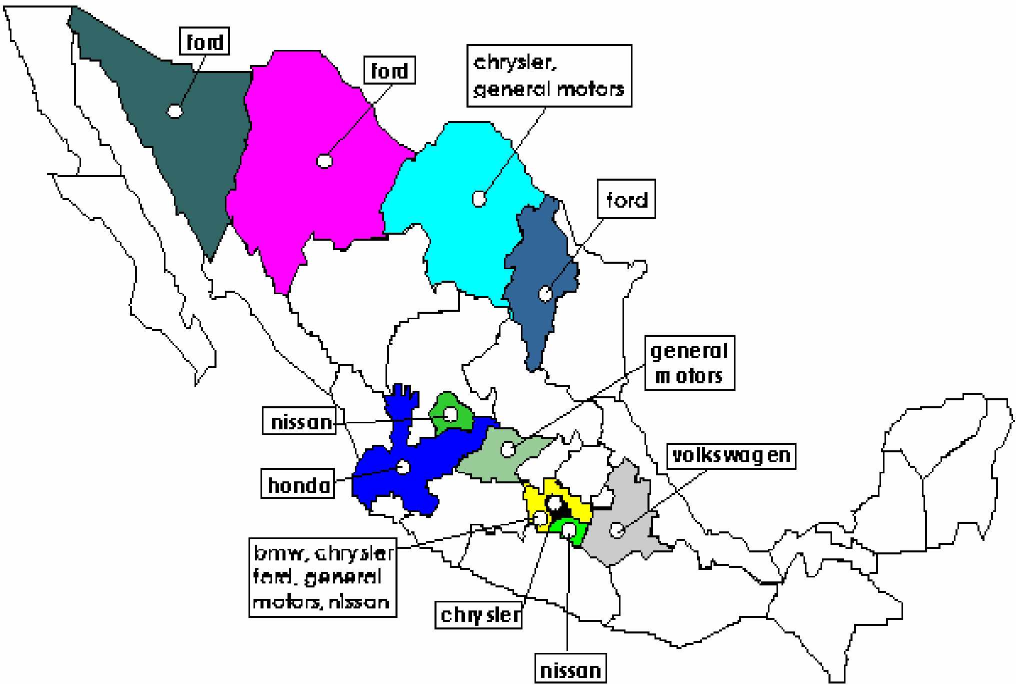
[83] Morales Aragón Eliezer (coord.), op.cit.pp. 527 – 528.

El dinamismo y la innovación son característicos de está industria, por lo que se ha constituido como uno de los sectores líderes en los países que ha sabido incrementar su competitividad. En los últimos 20 años, sus formas de producción y organización han experimentado un proceso de transformación fundamental que ha obligado a los productores mundiales a reconsiderar la estructura completa de la industria y del mercado.[84]

[84] http://www.amda.org.mx

1. Industria Automotriz Terminal

Está integrada por empresas que fabrican o realizan el ensamble final de vehículos. En México está constituida principalmente por cinco empresas ensambladoras de capital 100% extranjero, quienes concentran el 95% de la fabricación de vehículos. Estas empresas son Ford, Damilier Chrysler, General Motors, Nissan y Volkswagen, incorporándose en menor proporción BMW, Mercedes Benz y Honda. En el siguiente mapa se observa la ubicación de las plantas automotrices.



fuente: http: //www.amia.org.mx

Aspectos relevantes de la Industria Automotriz Terminal.

- A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las exportaciones de la industria automotriz terminal han observado un crecimiento medio anual de casi 22%, tasa que le ha permitido triplicar sus ventas externas[85].

- En efecto, en 1993 las exportaciones de esta industria ascendieron a 6,357 MDD. En 1998, las ventas externas registraron un monto de 17,106 MDD, lo cual representa casi el 15% de las exportaciones totales de mercancías del país. [86]

- Las importaciones de productos automotrices similares a los producidos por la industria terminal, han mostrado un crecimiento medio anual (38.9%), superior al correspondiente a las exportaciones, sin embargo, representan menos de una cuarta parte del valor de estas últimas. [87]

- Las importaciones de Estados Unidos de productos automotrices han crecido en los últimos cinco años a una tasa media anual de casi 8%. En 1998, el valor de las importaciones americanas de estos productos ascendió a 98,790 MDD.

- Canadá y Japón son los principales proveedores de las importaciones americanas de estos productos; sin embargo, México y Alemania son los países que mayor ganancia han logrado en los últimos años como proveedores de dichas importaciones.

---

[85] http://www.bancomext.com.mx
[86] Ibdem.
[87] Ibdem

- En el primer semestre de 1999 las exportaciones mexicanas de la industria terminal aumentaron 7.7% con respecto al mismo periodo de 1998, al pasar de 8.7 mil MDD en 1998 a 9.4 mil MDD en 1999.

- Los grupos de productos de mayor crecimiento fueron: Motores Diesel (71.5%); Chasises (34.7%) y Automóviles (11.3%).

- En lo que respecta a importaciones, éstas han mostrado una caída del 4.1% con relación al primer semestre de 1998.

- En el periodo enero-junio de 1999, las compras al exterior de productos automotrices de Estados Unidos aumentaron 22.1% con respecto al mismo periodo del año anterior. Durante este primer semestre del año 1999, las importaciones ascendieron a 67,594 MDD, representando los automóviles de turismo más del 80% de las mismas[88].

La Industria Terminal Mexicana agrupa a 8 empresas ensambladoras de automóviles y camiones ligeros, 16 fabricantes de camiones pesados y autobuses y 8 fabricantes de motores.

[88] Ibdem

3. Industria de Autopartes.

Cuentan con características muy heterogéneas en cuanto a tamaño, mercado, ubicación geográfica, nivel tecnológico y productos. Los principales tipos de empresas de autopartes en México son:

- Empresas Grandes: las cuales cuentan con capitales extranjeros perteneciente a empresas trasnacionales, aunque también pueden contar con capital de grupos industriales mexicanos. Su producción constituye las exportaciones más importantes de autopartes; Se concentran en la manufactura de equipo original, componentes mecánicos mayores y sistemas del vehículo de mayor grado de complejidad técnica, mayor valor agregado y que requieren en muchos casos, escalas elevadas de producción, como componentes para: trasmisión, motor, tren de fuerza, sistemas de alimentación de combustible, encendido, frenos, dirección y suspensión. Estas empresas producen a una escala que cubre casi por completo el mercado nacional y cuentan con alianzas estratégicas extranjeras tanto de tecnología como de capital, poder de mercado y acceso a recursos externos en condiciones preferenciales, ejemplos de estas empresas son: Nippo Deso, Dana, Bosh Siemens, GKN, Lucas, Eaton, Valeo, Mitsubishi, Rockwell, entre otras.[89]

[89] http://www.ina.com.mx

- Grupo de pequeños productores: se encuentra compuesto por pequeños y medianos extranjeros, generalmente de capital nacional y usualmente utilizan licencias extranjeras, fabrican componentes de menor valor agregado, poco complejos técnicamente y la mayoría de sus productos se destinan al mercado de repuesto, su participación de las exportaciones es muy limitada, generalmente se encuentran relacionados con empresas de autopartes más grandes.

La Industria de autopartes se encuentra clasificada a su vez de acuerdo al destino de su producción en:

a)*Equipo de repuesto:* integrado por empresas que destinan su producción exclusivamente a este mercado, así como por proveedores de equipo original que participan parcialmente en este segmento; sus ventas representan el 18.1% del mercado.[90]

b)*Equipo original:* compuesto por empresas filiales de las terminales y proveedores independientes y según datos de la Industria Nacional de Autopartes representa el 69.1% del mercado.

c) *Exportaciones directas*: Representan el 12.8% restante del mercado de autopartes. Las exportaciones son en su mayoría realizadas por las empresas de autopartes productoras de equipo original.

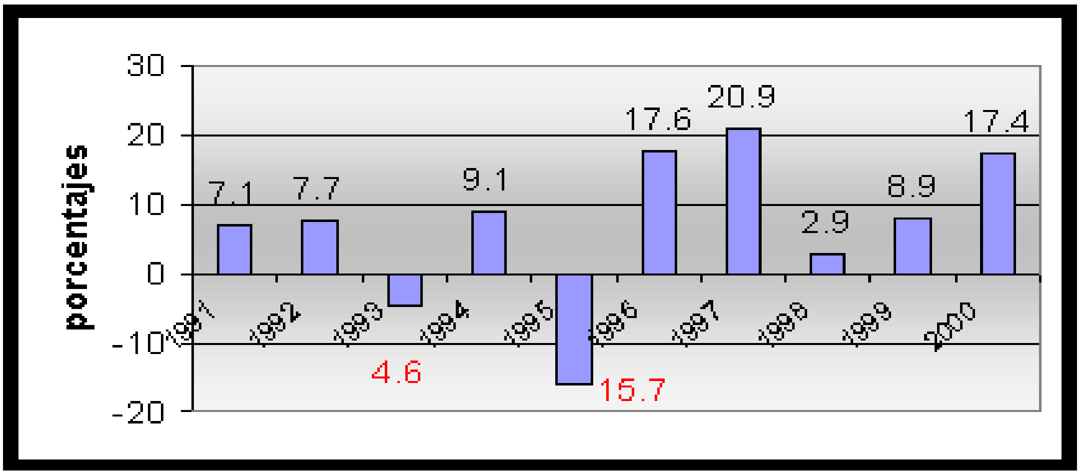
[90] http://www.bancomext.com.

La industria de autopartes en el 2000 alcanzó los 13,529 millones de dólares de ventas, cifra superior en 2,000 millones de dólares a lo registrado en 1999. Dicho monto, es cuatro veces superior a lo alcanzado en 1994.

Al analizar la evolución de la industria de autopartes, se advierte que a raíz de la crisis que se presentó en los años 1994 -1995, decrece ésta en un 15.7 %, recuperándose en 1996 y 1997 con crecimientos superiores, lo cual se debió a que las empresas productoras de autopartes cambiaron su estrategia vendiendo más en el exterior, en 1998 y 1999 observamos que si bien esta industria sigue creciendo, lo hizo a un ritmo mucho menor como se observa en la siguiente gráfica, recuperándose en el último año. (cuadro 11)

México: Evolución del Mercado de Autopartes, 1991 – 2000
Tasa de Crecimiento Anual

(cuadro 11)



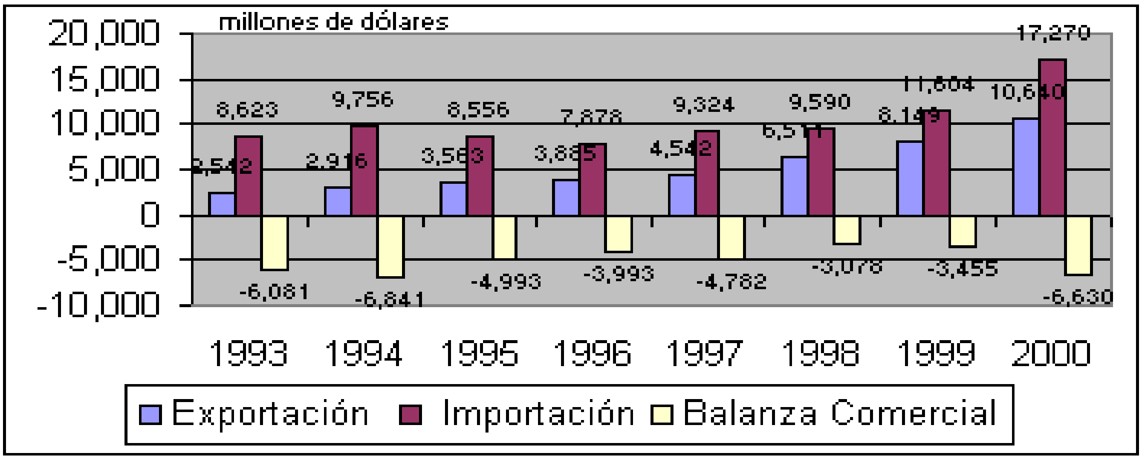
*/ Incluye producción de exportación
Fuente: Elaborado por INA, A.C., AMIA Y ANPACT.

Las exportaciones participaron en el último año con el 78% de la producción total. El principal destino de las exportaciones de estos productos fue Estados Unidos (76.9%), otros destinos fueron: Canadá (4%) y Alemania (3.6%).

Los productos que más crecieron fueron: partes para motor, asientos, amortiguadores, rines, sistemas de escape, cristales y plásticos automotrices.

México: Evolución del Comercio Exterior de la Industria de Autopartes, 1993-2000.

(cuadro 12)



Fuente: Banxico, SE y Dirección de Desarrollo Sectorial (incluye maquiladoras).

Las importaciones de autopartes en el periodo 1993-2000 crecieron a una tasa media anual de 10%, al pasar de 8,623 millones de dólares en 1993 a 17,300 en 2000 pero se observa que el saldo comercial de la industria se ha mantenido negativo durante el periodo de análisis.(cuadro 12)

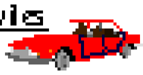
Si se considera que este sector fabrica productos de alto valor agregado como componentes para la trasmisión, motor, frenos, dirección, suspensión, encendido y sistemas de alimentación de combustible y ha sido una de las industrias que más se transformó en los últimos años, captando una inversión extranjera promedio anual entre 800 y 1,000 millones de dólares, con una infraestructura aproximada de 1,000 empresas dedicadas a esta actividad (no incluye maquiladoras), de las cuales 450 son de equipo original y se distribuyen por tipo de autopartes en: Fundición, forja y estampados cuenta con 73 empresas, hules, plásticos y fibras 94 empresas, suspensión, frenos y dirección 106 empresas, componentes exteriores e interiores 131 empresas, partes de motor, sistemas de escape 166 empresas, misceláneos, parte y fricción y rodamientos con 151 empresas, partes eléctricas con 137 empresas y otros con 97 empresas.

Actualmente, México ocupa el 12o. lugar entre los países fabricantes de vehículos con una producción de poco más de 1.3 millones de unidades, representando el 2.37% de una producción mundial de 56.5 millones de vehículos.[91]

[91] http://www.bancomext.com.mx

ARMADORAS Y SUS PRODUCTOS

Automóviles

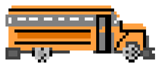


GM
Ford
Daimler Chrysler
Nissan
VW
Honda
BMW

Camiones medianos

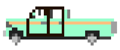


GM
Ford
Daimler Chrysler
Dina
Kenworth



Autobuses

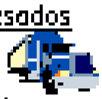
Daimler Chrysler
Dina
Masa
Scania



Camiones ligeros

GM
Ford
Daimler Chrysler
Nissan

Camiones pesados



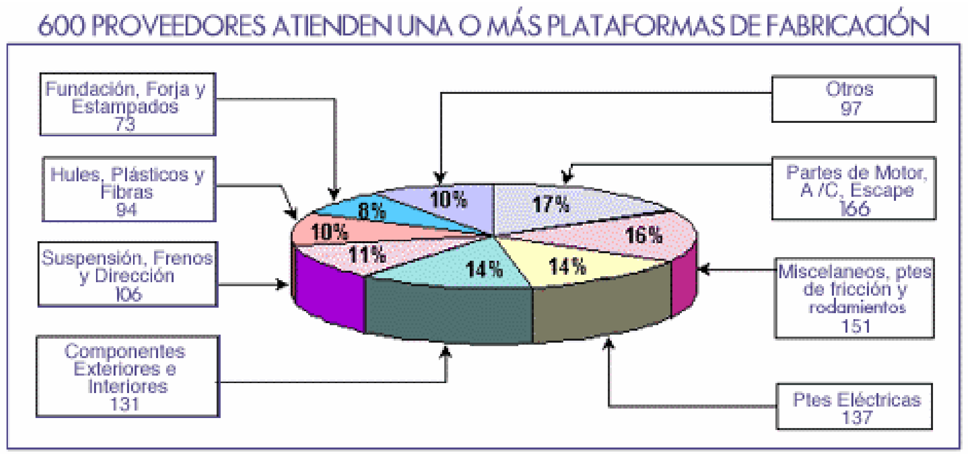
Dina
Kenworth
Daimler Chrysler
Navistar
Volvo
Scania

Motores

GM
Ford
Daimler Chrysler
Nissan
VW
Linamar
Cummins
Caterpillar
Detroit Diesel

fuente: http: //www.bancomext.com.mx

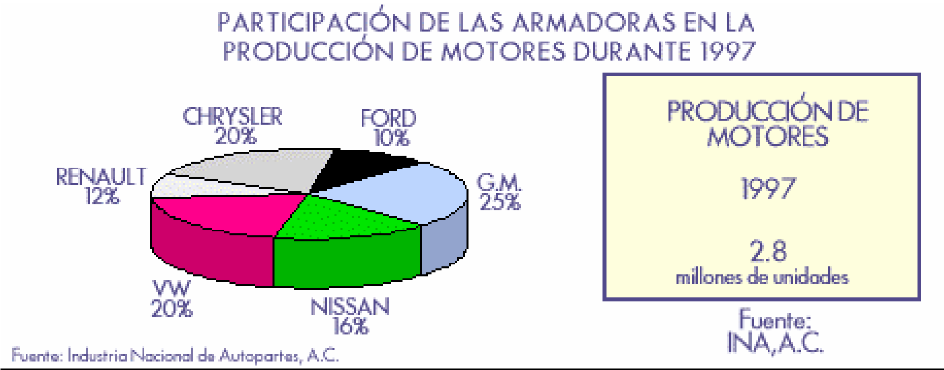
La industria de autopartes mexicana genera ventas por más de 10,000 millones de dólares (Fuente: Industria Nacional de Autopartes, a. C.) y se integra por más de 800 empresas distribuidas en 8 plataformas de fabricación:

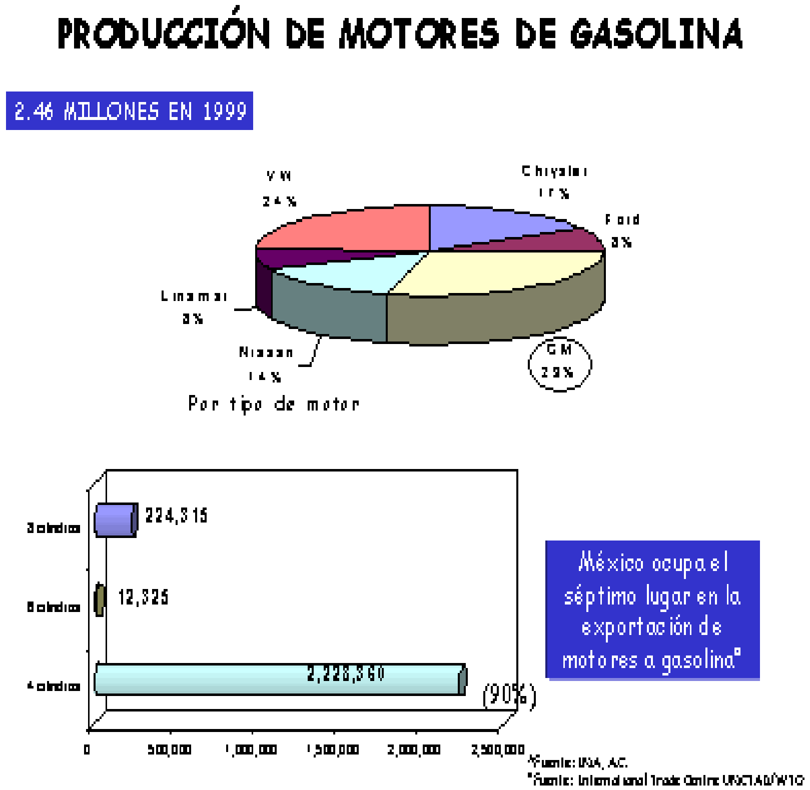


De estas empresas, 600 cuentan con registro ante SECOFI que les permite ser proveedores de equipo original para la Industria Terminal; 220 exportan de manera directa y 47 están clasificadas como altamente exportadoras (ALTEX).

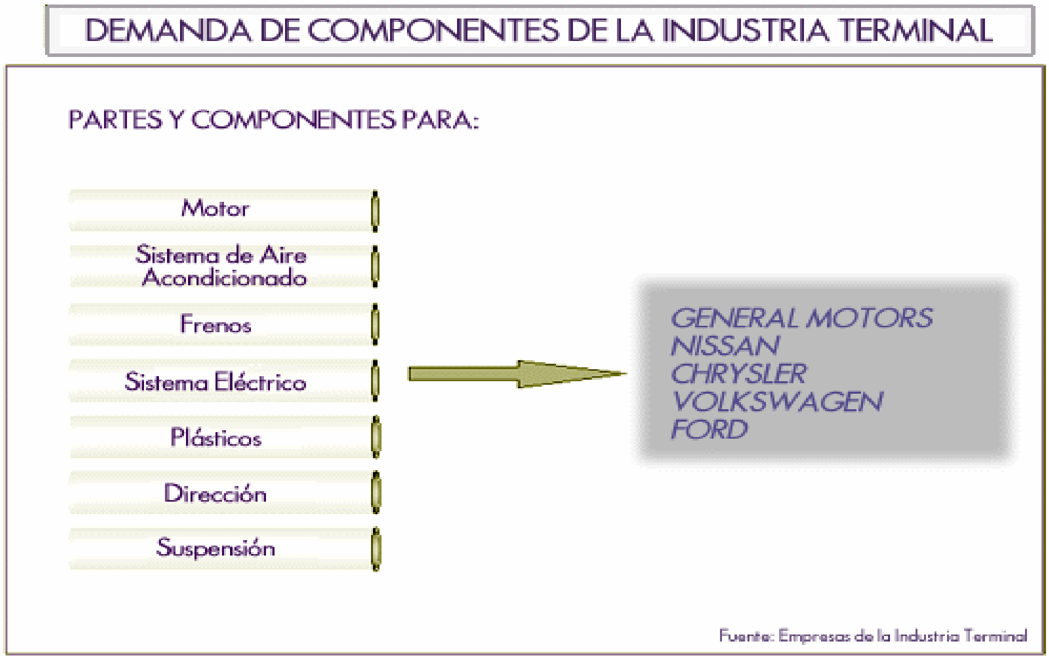
Motores.

En el ámbito internacional, México ocupa la séptima posición en la fabricación de motores, destinando gran parte de su producción a la exportación.





No obstante el alto desarrollo alcanzado por la industria de autopartes mexicana, aún existen necesidades de la Industria Terminal para partes como las señaladas.

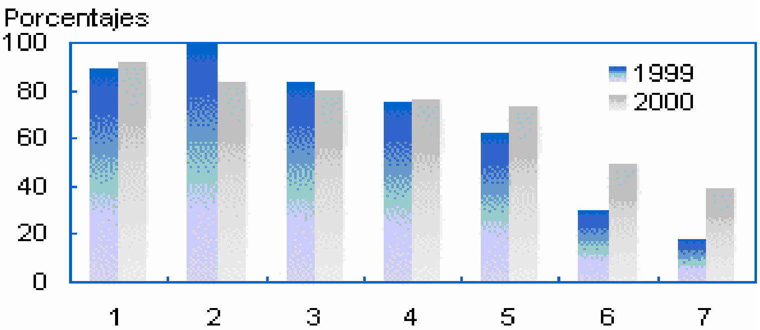


Podemos decir que el mercado de autopartes de ser una industria con orientación al mercado interno pasó ser exportadora, se incorporaron nuevos productos, dada la participación de las grandes empresas que en su mayoría son extranjeras, los volúmenes de producción se incrementaron permitiendo abastecer esta industria con equipo original.

4. Situación Actual de la Industria Automotriz Mexicana.

En México se han invertido cerca de 8,000 millones de dólares de 1994 al 2001 para constituir una industria automotriz fuerte y moderna, capaz de competir en los mercados extranjeros. Cerca de tres cuartas partes de los que se produce se exporta y recientemente se suma el gran dinamismo exportador emprendido por las ensambladoras asiáticas instaladas en el país. Por ejemplo, Nissan ha aumentando su vocación exportadora. En 1999, esta empresa enviaba al exterior el 17.5% de su producción, para el 2000 exportaba ya casi la mitad de sus unidades fabricadas (ver gráfica siguiente)[92]

Vocación Exportadora. Exportaciones / Producción



1. Daimler-Chrysler, 2. Ford motor, 3. Volkswagen,
4. Nacional, 5. General motors, 6. Nissan, 7. Honda.
FUENTE: BANAMEX-ACCIVAL, con datos deAMIA.

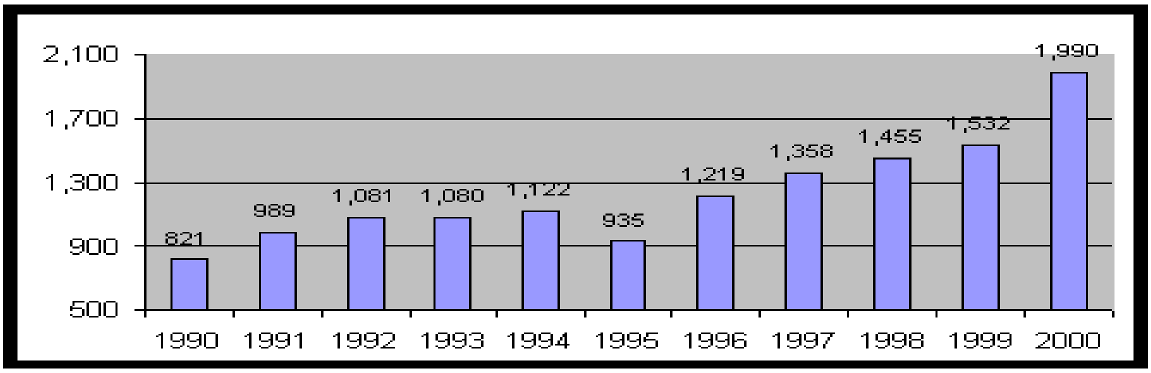
[92] Rocha Juárez Lourdes, "Situación Actual de la Industria Automotriz" en Revista de Publicación Mensual Estudios Económicos y Sociopolíticos de México, Ed. Grupo Financiero Banamex, México, 5 de abril del 2001.

Al analizar la producción nacional de la industria automotriz en los últimos años, observamos que ésta casi se ha duplicado, pasando de 1,097 miles de unidades en 1994 a 1,990 mil unidades en 2000, con un crecimiento promedio anual en el periodo de 10.4%. [93] (cuadro 13)

La producción de vehículos a junio del 2001, alcanzó los 848 mil millones de unidades de los cuales 579.4 miles fueron autos y 268.8 mil correspondió a camiones, el crecimiento anual fue de 13%, 20.6% y –4.8% respectivamente respecto al junio del 2000. la desaceleración en la economía de Estados Unidos ha afectado principalmente la producción de vehículos pesados más que la de vehículos ligeros y medianos.

Si acumulamos los vehículos producidos en el periodo de 1990 –2000, México fabricó más de 11.5 millones de vehículos, de los cuales 4.7 millones fueron para el mercado nacional y 6.9 millones para el mercado de exportación, logrando ocupar el tercer lugar del continente después de Estados Unidos y Canadá.

Evolución de la Producción Total Nacional de la Industria Automotriz, 1990-2000 (cuadro 13)

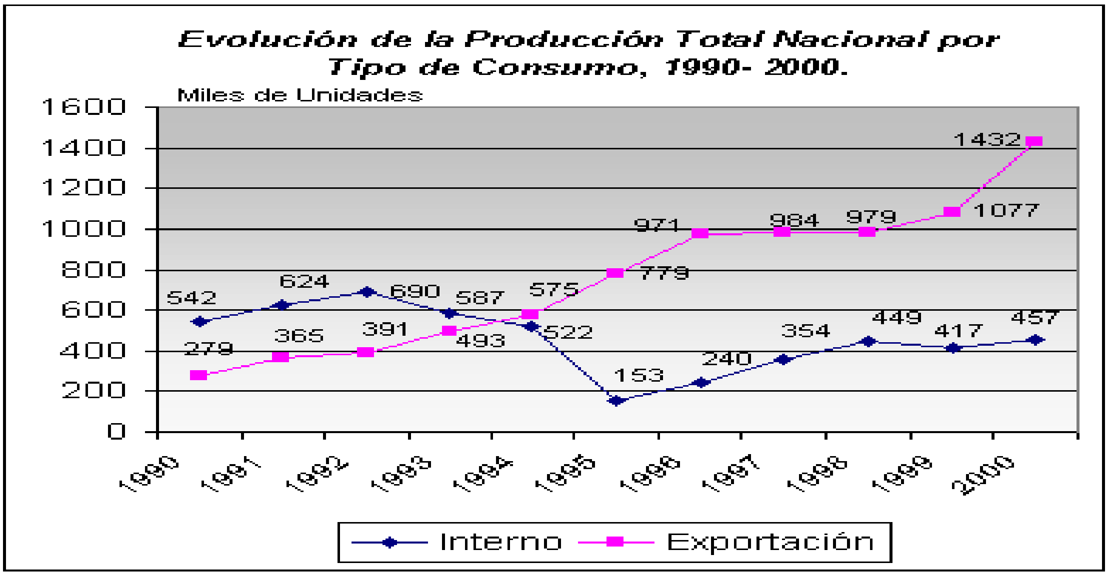


Fuente: INA, AMIA y ANPACT.

[93] http://www.bancomext.com, Evolución del Sector Automotriz 1990-1999, junio de 2001.

El cuadro 13, muestra una tendencia creciente para los primeros años, (tasa anual promedio de 8.1%), 1990 – 1994. En 1995, se revierte este crecimiento con una caída en la producción anual de 17.7% con respecto a 1994, esto se debe principalmente a la crisis económica y al incremento de las unidades importadas. A partir de 1996 se recupera la tendencia creciente alcanzando su máximo en 2000 con una tasa de crecimiento anual de alrededor del 30% respecto a 1999.

Cuadro 14



Fuente: INA, AMIA y ANPACT

La evolución del consumo interno por vehículos nacionales de 1990 a 1993 fue creciente. Para 1994 -1995, decae, y es más crítica durante 1995 (la mitad de lo alcanzado en 1990).De 1996 hasta la fecha, la tendencia ha sido creciente, con una moderada baja en 1998 como se muestra en el cuadro 14, la tasa de crecimiento media anual de los últimos años fue de 17.4% en el mercado interno [94]

Por otra parte, la exportación casi se triplicó durante estos 10 años, con una tasa media anual de 10%. Cabe resaltar que a partir de 1995, la producción para el mercado nacional y de exportación muestra una tendencia de crecimiento muy similar hasta 1999. En el último año se observó un crecimiento mayor en la exportación.

En 1990 se exportaba solo el 34% de la producción total, en 2000 la exportación representó el 76.8%, esto quiere decir que de cada 10 vehículos que se fabrican en México alrededor de 8 se exportan.

Evolución de la Producción Nacional por Tipo de Vehículo, 1990- 2000

(Miles de Unidades) (cuadro 15)

Tipo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Acumulado
Autos	*598*	*720*	*776*	*836*	*857*	*700*	*798*	*855*	*953*	*994*	*1279*	*9,366*
Interno	345	378	429	390	353	103	164	262	355	316	348	3,443
Exportación	253	342	347	446	504	597	634	593	598	678	931	5,923
Camiones Ligs.	*206*	*241*	*269*	*214*	*236*	*231*	*412*	*480*	*465*	*483*	*611*	*3,848*
Interno	180	217	225	166	165	49	75	89	91	97	109	1,463
Exportación	26	24	44	48	71	182	337	391	374	386	502	2,385
Camiones Pes./*	*12*	*18*	*27*	*23*	*23*	*4*	*8*	*17*	*25*	*32*	*32*	*221*
*Tractos */*	*4*	*8*	*6*	*5*	*6*	*1*	*1*	*6*	*11*	*23*		*71*
*Autobuses */*	*2*	*2*	*2*	*3*	*1*		*1*	*1*	*2*	*1*		*15*
TOTAL	**822**	**989**	**1,080**	**1,081**	**1,095**	**932**	**1,212**	**1,338**	**1,428**	**1,493**	**1,890**	**11,470**

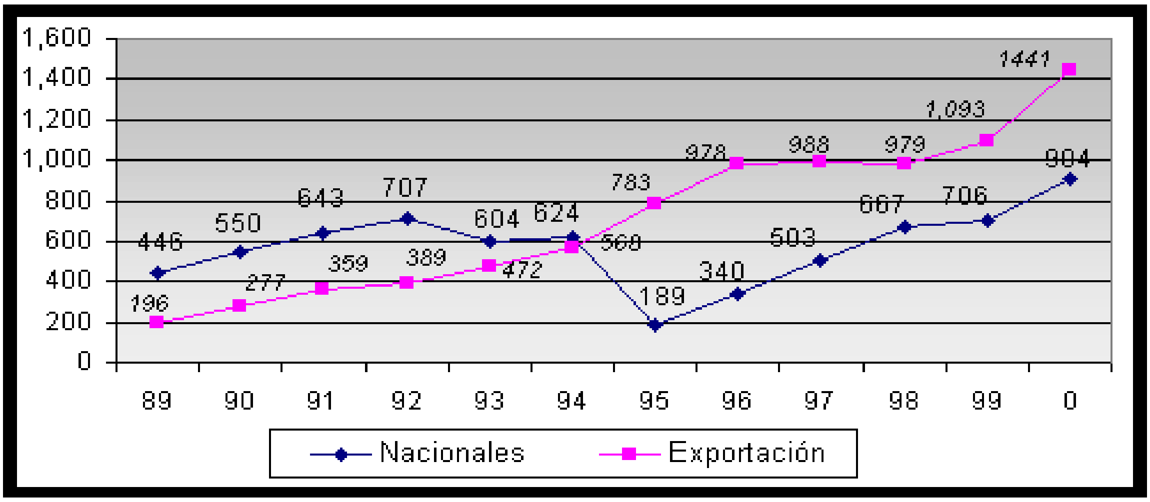
1/ A partir de 1994 se incluyen camines pesados en camiones ligeros

*/ Incluye solo producción de exportación a partir de 1994.
Fuente: Elaborado por INA, AMIA, Y ANPACT.

Al analizar la participación que tuvieron los diferentes tipos de vehículos en el mercado interno y de exportación durante 2000 resultó que la producción de autos participó con el 76% en el mercado interno y 65% en el de exportación, para camiones ligeros y pesados fue de 24 y 35% respectivamente.(cuadro 15)

En cuanto a las ventas del sector automotriz en 2000 fueron superiores a los 2,300 miles millones de pesos. Dicho monto es cuatro veces superior al registrado en 1989. Las ventas al mercado nacional incluyen importaciones de vehículos. En 1992, era el año donde se habían alcanzado las ventas más altas en México. Dicho monto, se alcanzó siete años después (1999) y en el año 2000 se lograron las ventas más altas registradas históricamente en mercado nacional. (cuadro 16)

México: Evolución de las Ventas, 1989 – 2000.
- miles de millones de pesos-
(cuadro 16)



*/ Incluye las importaciones de vehículos.

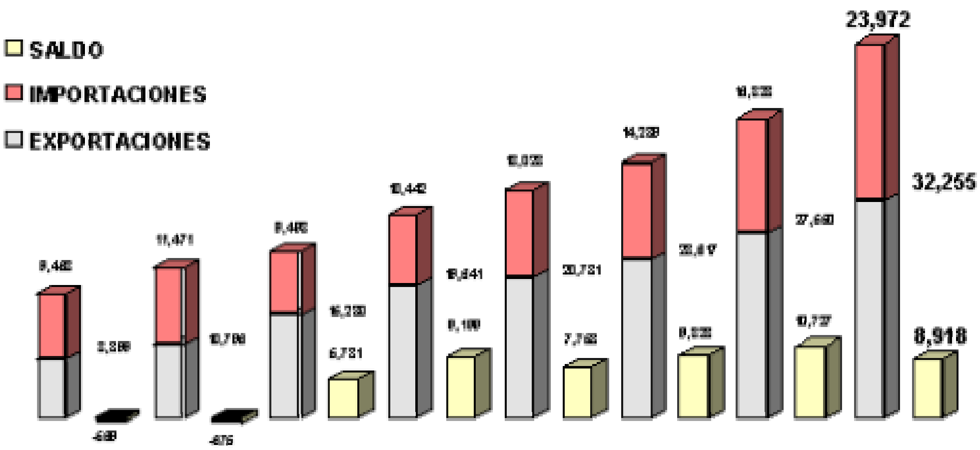
Fuente: INA, AMIA y ANPACT y Dirección de Desarrollo Sectorial.

---

[94] Ibdem.

Las importaciones de vehículos, se autorizaron en diciembre de 1989, de 1990 hasta 1993, esta se realizó de manera muy incipiente y fue hasta la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que la importación de vehículos empezó a cobrar importancia. En 1993, la importación de vehículos fue de 844.9 millones de dólares, en 2000 superó los 6,000 millones de dólares, la tasa de crecimiento media anual fue de 32 % para los últimos 8 años.(cuadro 17)

(cuadro 17)



Fuente: Banco de México. (incluye maquiladoras)

El principal destino de las exportaciones mexicanas para vehículos fue: Estados Unidos (84%), el segundo lugar lo ocupa Canadá (10%), el tercero es Alemania (4%).Y el 2% restante se distribuye en países centroamericanos y sudamericanos. En el caso de las importaciones el 72% proviene de Estados Unidos, 19% de Canadá y 8% de Alemania.

El sector automotriz localizado en México resentirá el mayor impacto en sus exportaciones que en sus ventas internas. Las primeras no crecerán, además de que se limitarán a líneas de elevada competitividad. Por su parte, el consumo doméstico de autos continuará avanzando, aunque a una tasa más reducida de lo que fue en el pasado reciente.

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, estima que la industria en México para el 2001 crezca entre 7 a 10% con respecto al nivel alcanzado en el 2000.

Concluyendo, la estructura del mercado automotriz en México muestra la existencia de un sector con empresas transnacionales en el sector terminal y empresas de autopartes de diversa naturaleza, de la profunda transformación del sector automotriz en México a raíz de los distintos acuerdos de libre comercio en especial el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y la especialización en la producción de las plantas de México en menor número de modelos y la producción no sólo para el mercado local sino para exportar a otras partes del mundo.

CONCLUSIONES

Como se pudo observar las Teorías del Comercio Internacional están implícitas en las políticas económicas de México, que se han dado a partir de la apertura comercial que se inició en los años ochenta con el ingreso al GATT y se reforzó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La hipótesis que se planteó en este trabajo ha quedado comprobada ya que efectivamente se han traído beneficios al sector automotriz mexicano en su desarrollo productivo la industria ha venido adquiriendo maquinaria nueva para poder competir en la nueva etapa del desarrollo que se viene encima aunque en el proceso de cambio, muchas empresas han acabado por cerrar sus puertas ante su incapacidad o falta de voluntad para llevar a cabo la reorganización y reestructuración que exigen las nuevas circunstancias.

Empresas norteamericanas, particularmente en el sector automotriz, han encontrado que el trabajador mexicano es más productivo y más responsable es decir, por cada caso de quiebra de una empresa, hay varios de éxito a partir de la apertura comercial en 1985, la industria ha venido experimentando un profundo cambio lo que los números muestran es que las empresas han venido reorientando sus estrategias de producción, ventas y desarrollo para poder competir. Los empresarios ven cada vez más a las exportaciones como parte integral de su desarrollo.

Por todo ello, factores como la productividad y la calidad se han vuelto centrales a la industria. Un mayor nivel de empleo, aumento de la productividad, salarios reales crecientes y, en última instancia, un mayor nivel de desarrollo económico, que implica un nivel de ingreso mayor, una distribución más equitativa del mismo y por lo tanto mayores niveles de bienestar.

Alcances y Límites del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en el sector empresarial. El Caso de la Industria Automotriz 1994-1999.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un incentivo para acelerar el cambio estructural mediante la inversión en los sectores de actividad económica en expansión. Lo que la apertura y ahora el tratado hacen es obligar a los empresarios a invertir en aquellos sectores y actividades que pueden ser rentables y productivos. El reto es obviamente enorme, pero hay que considerar que se trata de un proceso extraordinariamente descentralizado, donde cada empresa decide por sí misma: es decir, no importa que muchos se equivoquen, siempre que muchos más logren acertar.

Las empresas pequeñas y medianas del sector automotriz mexicano en especial del sector de autopartes podrán no sólo sobrevivir, en este entorno actual sino desarrollarse en forma excepcional. Su verdadero reto, va mucho más allá de los productos, la productividad o el mercado, será la capacidad que tengan de entender el momento y adaptarse a él.

En cuanto al sector automotriz juega un papel clave en cada uno de los tres países ya que es uno de los grandes generadores de empleos y es considerado como uno de los pilares para el avance tecnológico e industrial de una nación. Además, esta rama de actividad se encuentra integrada con otras industrias como son la de autopartes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. Al mismo tiempo, el sector automotriz esta estrechamente relacionado con ramas productivas como la del transporte y la construcción, que demandan sus productos. En suma, la industria automotriz tiene una enorme importancia económica y política en la actividad productiva de un país.

En México, el sector automotriz es sumamente importante ya que proporciona empleo divididas en diversas ramas como la industria terminal, la de autopartes, la maquiladora y las distribuidoras. En los últimos años el sector automotriz nacional se ha convertido en uno de los sectores prioritarios para el desarrollo del país, ya que representa cerca del 10 % del personal ocupado en las manufacturas y es la segunda rama de actividad más importante después del sector petroquímico en términos de su aportación al producto interno bruto.

Como se puede observar los retos del sector empresarial en este caso de la industria automotriz mexicana, son grandes pero bastantes beneficiosos, aunque existen desventajas estas son mínimas ya que se pueden solucionar trabajando juntos el gobierno, empresarios y organizaciones privadas aprovechando la apertura comercial que se está viviendo.

BIBLIOGRAFÍA

- **Andere** Eduardo, et.al. ,México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial, Ed. McGraw -Hill, 1992.

- **Batiz** Zamora Julio, El porqué y para qué del Tratado de Libre Comercio, Ed. Consorcio Latinoamericano, México, 1991.

- **Bela** Balassa, Teoría de la Integración Económica, Ed. UTHEA, México, 1964.

- **Blanco** Mendoza, Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, Ed. FCE, México, 1994.

- **Buzo** de la Peña Ricardo, La Integración de México al Mercado de América del Norte, Ed. UAM, México, 1997.

- **Bravo** Anguiano Ricardo, Metodología de la Investigación Económica, Ed. Alhambra Mexicana, México, 1997.

- **Calvo** Thomas y Méndez Bernardo (coord.), Micro y pequeña empresa en México, frente a los retos de la Globalización, Ed. Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 1995.

- **Clavijo** Fernando y Casar José (comp.), La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial, en Lecturas del Trimestre Económico, Ed. FCE, núm. 80, Vol.2, México, 1998.

- **Corona** Treviño Leonel, Pequeña y Mediana empresa: Del diagnóstico a las políticas, Ed. UNAM, México, 1997.

- **Cruz** Soto Luis, Repercusiones del TLC en las Finanzas de las Empresas Mexicanas, Ed. CMCP, México, 1998.

- **Damm** Arnal, Arturo, TLC oportunidades, retos y riesgos, Ed. Edamex, México, 1994.

- **Delgado** Cantú Gloria, México: estructuras políticas, económicas y sociales, Ed. Alhambra Mexicana, 3era reimpresión, México, 1997.

- **Dussel** Enrique, De la Liberalización comercial a la Integración económica: El caso de México, en Investigación Económica, Ed. FCE, núm.200, abril –junio 1992.

- **Durán** José, "Sector Automotor, clave en la balanza comercial" en Periódico el Financiero, núm.5853, año XX, martes 21 de agosto 2001.

- **Ekelund** Robert, Historia de la Teoría Económica y de su Método, Ed. McGraw-Hill, México, 1992.

- **Excélsior** periódico, 11 de junio de 1990.

- **García** de León Salvador, La micro, pequeña y mediana industria en México Y los retos de la Competitividad, Ed. Diana, México, 1993.

- **Gómez** Leyja Ma. Del Socorro, Introducción a la Economía. Un Enfoque aplicado, Ed. McGraw -Hill, Mexico, 1995.

- **INEGI,** La Industria Automotriz en México, 1999.

- **INEGI,** La Industria Automotriz en México, 2000.

- **León** Opalín Meliniska, Globalización y cambio estructural, Ed. IMCP, México, 1998.

- **Martínez** Gabriel, Desregulación Económica 1989-1993, Ed. FCE, México, 1994.

- **Martínez** Peinado Javier, et.al. , Economía Mundial, Ed. McGraw-Hill, España, 1995.

- **Mercado** Salvador, Estrategias Empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, Ed. PAC, 3era edición, México, 1997.

- **Montesinos** Rafael, " México- EU. las asimetrías empresariales", en Revista el Cotidiano, Ed. UAM, núm. 69, México, mayo- junio 1995.

- **Morales** Aragón Eliezer y Dávila Pérez Consuelo (coord.), La Nueva Relación de México con América del Norte, Ed. UNAM, México, 1994.

- **Ortiz** Wagymar Arturo, Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México, Ed. Nuestro Tiempo, 7 edición, México, 1999.

- **Pampillón** Olmedo Rafael, Análisis Económico de países, Teoría y casos de Política económico, Ed. Mc Graw-Hill, Mexico, 1993.

- **Pérez** Carlota, La Modernización Industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de Importaciones, en Revista de Comercio Exterior, Vol.46, núm.5, México, mayo de 1996.
- **Pomar** Silvia, La Pequeña y Mediana empresa ante la apertura comercial, en Economía Informa, Ed. FCE, núm. 243, México, Noviembre 1995.
- **Puga** Cristina, México: Empresarios y Poder, Ed. Miguel Ángel Porrua, México, 1993.
- **Puga** Cristina, México: la Modernización contradictoria, Ed. Alhambra Mexicana, México, 1996.
- **Ramírez** José, 1999, Los Efectos del TLCAN sobre el Comercio y la Industria en México, documento de trabajo, núm.176 del CIDE, División de Economía, México.
- **Ramírez** de la O. Rogelio, Industrialización y Sustitución de Importaciones en México, en Revista de Comercio Exterior, Vol.30, México, enero de 1980.
- **Ramírez** de la O. Rogelio, De la Improvisación al Fracaso, La política de Inversión Extranjera en México, Ed. Océano.
- **Rey** Romay Benito, et.al. La Integración Comercial de México a EU. y Canadá. ¿Alternativa o destino?. Ed. Siglo XXI, México, 1995.
- **Revista ANIERM,** año 17, Vol. XXXI, núm.20, mayo de 1999.
- **Revista Expansión 2000.**
- **Revista Mercado de Valores,** Nueva Estratificación de las Empresas Mexicanas, Nafin, México, marzo del 2001.
- **Rivera** Ríos Miguel Ángel, México en la Economía Global, Ed. Jus, México, 2000.
- **Rivera** Ríos Miguel Ángel, Reconversión Industrial y Aprendizaje Tecnológico en México. (Visión global y análisis sectoriales, Ed. Facultad de Economía, UNAM, México, 1999.

- **Rocha** Juárez Lourdes, " Situación de la Industria Automotriz mexicana" en Revista Mensual Examen de la Situación Económica de México, Ed. Grupo Financiero Banamex, México, 5 de abril del 2001.

- **Rubio** Luis, ¿Cómo va afectar a México el Tratado de Libre Comercio?, Ed. FCE, México, 1992.

- **Ruiz** Durán Clemente, "México: crecimiento e Innovación en las micro y pequeñas empresas" en Revista de Comercio Exterior, Vol. 43, núm. 6, México, junio 1993.

- **Saborio** Sylvia, Reto a la Apertura. Libre Comercio en las Américas, Ed. Mc. Graw-Hill, Mexico, 1994.

- **Sánchez** Ugarte Fernando, La política Industrial ante la apertura, Ed. FCE, México, 1994.

- **SECOFI,** Monografía del Sector Automotriz, México, 1993.

- **Tamames** Ramón, Estructura económica internacional, Ed. Alianza, Madrid, 1993.

- **Terrones** López Víctor, " Las micro, pequeña y medianas empresas en el proceso de Globalización" en Revista de Comercio Exterior, Vol. 43, núm.6, México, junio 1993.

- **Torres** Gaytán Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, Ed. Siglo XXI, México, 1998.

- **Tugores** Ques Juan**,** Economía Internacional e Integración Económica, Ed. Mc Graw-Hill, Mexico, 1995.

- **Vega** Cánovas, Gustavo, et.al. ,México ante el Libre Comercio con América del Norte, Ed. Colmex, México, 1991.

- **Vega** Canovas Gustavo (coord.), Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte, Ed. Colmex México, 1993.

- **Vilaseca** Requena Jordi, Economía Mundial: La Integración Económica, Ed. Mc Graw-Hill, México, 1995.

- **Villareal** Rene, Liberalismo Social y Reforma del Estado, Ed. FCE, México, 1993.

Sitios Web:

- http://www.amia.org.mx
- http://www.amda.org.mx
- http://www.anierm.org.mx
- http://www.bancomext.com.
- http://www.banxico.org.mx
- http://www.canada.org.mx
- http://cepal.org/espanol/
- http://www.economia.gob.mx
- http://www.economia-snci.gob.mx
- http://www.elfinanciero.com.mx
- http://www.el-universal.com.mx
- http://www.ina.com.mx
- http://www.inegi.gob.mx
- http://www.nafin.gob.mx
- http://www.presidencia.gob.mx
- http://www.secofi.gob.mx
- http://www.spice.gob.mx
- http://www.spice.gob.mx/siem2000/